

THE UNIVERSITY
OF ILLINOIS
LIBRARY

380.5
ZE
V.19

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

MIT DEM BEIBLATT

Der Kaufmann und das Leben

HERAUSGEBER:

DR. H. NICKLISCH

Professor an der Handelshochschule Berlin

Dr. ED. HEILFRON

Geh. Justizrat Prof. a. d. H.-Hochschule Berlin

DR. WILLI PRION

Professor an der Techn. Hochschule Berlin

DR. RUDOLF SEYFFERT

Professor an der Universität Köln a. Rh.

DR. GEORG OBST

Reg.-Rat Prof. an der Universität Breslau

DR. ERNST PAPE

Professor an der Universität Jena

HOFRAT H. SCHMID

Prof. an der Hochschule f. Welthandel in Wien

DR. FELIX WERNER

Prof. an der Techn. Hochschule München

19. JAHRGANG 1926



C. E. POESCHEL VERLAG / STUTTGART

INHALTS-ÜBERSICHT ZUM NEUNZEHNTEM JAHRGANG

Heft 1, Januar 1926	Seite	Seite	
Überblick	1	Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Berlin	70
Die Büroorganisation als Lehrgebiet im Rahmen der Betriebswirtschaftslehre. Von Dr. Otto Hummel, Berlin	2	Rundschau	72
Die Berliner Abrechnungsstelle in der Praxis des Verrechnungsverkehrs. Von Dr. Erich Maiwald, Berlin	5	Hochschulwesen	73
Die Problematik der Abschätzung des Wertes industrieller Unternehmungen. Von Dr. Robert Weidenhammer, Eriurt	9	Persönliches	74
Zur Frage der Konditionen. Von Dr. Hans Haymann, Regensburg	12	Bücherbesprechungen	74
Aus der Praxis: Warenkonto und Verkaufskonto. Von Waldemar Draugelattes, Eberswalde	17	Literaturübersicht	75
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Berlin	18	Inhalt des Beiblattes	
Neue Gesetze und Verordnungen. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Berlin	20	Rationalisierung der Reklame. Von Prof. Dr. Julius Zeitler, Leipzig	17
Rundschau	21	Marshall Field & Co. Von Prof. Dr. Georg Obst	20
Hochschulwesen	22	Geschäftshaus Marshall Field & Co. in New York (Abbildung)	21
Preisaußschreiben	22	Zur Geschichte der Leipziger Messe. Von Dr. P. Martell, Berlin (Schluß)	22
Bücherbesprechungen	23	Bücherbesprechungen	24
Literaturübersicht	29		
Mitteilungen des Verlags	32	Heft 4, April 1926	
Inhalt des Beiblattes		Überblick	81
Philosophie und Kaufmann. Von Prof. Dr. Siegfried Marck, Breslau	1	Die Systematik des Rechnungswesens des Betriebes und der Unternehmung. Von Dr.-Ing., Dr. rer. pol. M. R. Lehmann (Schluß)	82
Savary und sein „Parfait négociant“. Von Dr. Josef Zavelberg, Köln	8	Gebrauchswert und Abschreibung. Von Carl Haase, Berlin (1. Teil)	85
Bücherbesprechungen	8	Aus der Praxis: Diktiermaschinen von Dr. Otto Hummel, Berlin	89
Heft 2, Februar 1926		Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Berlin	93
Überblick	33	Neue Gesetze und Verordnungen. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Berlin	94
Ein Havard-Wirtschaftsbarometer für Deutschland. Von Dr. Kurt Schmaltz, Berlin	34	Rundschau	95
Das Instrument der Rentabilitätsberechnung. Von Fabrikdirektor Dipl.-Kfm. A. Römer, Berlin-Steglitz	37	Hochschulwesen	97
Das Tageskontokorrent. Von Dr. Herbert v. Breska, Berlin	39	Bücherbesprechungen	97
Betriebs- und Erfolgskontrollen aus dem Journal. Von Hermann Geffers, Bremerhaven	42	Literaturübersicht	100
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Berlin	45	Inhalt des Beiblattes	
Rundschau	47	Religion und Kaufmann. Von Prof. Dr. Ernst Lohmeyer, Breslau	25
Hochschulwesen	49	Tod und Kaufmann. (Abbildung)	27
Rationalisierungsbestrebungen in der Gesamtwirtschaft	50	Der Buch- und Betriebsprüfungsdienst der Reichsfinanzverwaltung. Von Reg.-Rat Dr. Karl Spannengrebs, Breslau	29
Bücherbesprechungen	50	Bücherbesprechungen	32
Literaturübersicht	53	Heft 5, Mai 1926	
Inhalt des Beiblattes		Überblick	105
Die Frau im Handel. Von Dr. Elisabeth Obst-Harnisch, Breslau	9	Organisationsmängel und Unregelmäßigkeiten. Von E. Kefler, Bücherrevisor, Staßfurt	106
Zur Geschichte der Leipziger Messe. Von Dr. P. Martell, Berlin	13	Über die Verrechnung und Verbuchung der Vermögenssteuer bei offenen Handelsgesellschaften und Kommanditgesellschaften. Von Max Pickler, Diplom-Steuersachverständiger, Magdeburg	108
Auerbachs Hof auf der Messe zu Leipzig (Abbildung)	15	Die Wirtschaftsanalytik der Unternehmung. Von Diplom-Kaufmann Ludwig Bertel, Nürnberg	112
Bücherbesprechungen	16	Gebrauchswert und Abschreibung. Von Carl Haase, Berlin (Schluß)	113
Heft 3, März 1926		Die staatliche Versicherung in Rußland und das Dekret vom 18. September 1925. Von Dr. R. O. Stahn, Berlin	116
Überblick	57	Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Berlin	118
Die Systematik des Rechnungswesens des Betriebes und der Unternehmung. Von Dr.-Ing., Dr. rer. pol. M. R. Lehmann (1. Teil)	58	Rundschau	120
Über die Wirtschaftlichkeit kaufmännischer Codes. Von Wilhelm auf der Nöllenburg, Berlin	62	Hochschulwesen	123
Betriebs- und Erfolgskontrollen aus dem Journal. Von Hermann Geffers, Bremerhaven (Schluß)	68	Bücherbesprechungen	123
		Literaturübersicht	125

Inhalt des Beiblattes

Einiges über englisches und amerikanisches Bankwesen. Von Prof. Dr. Georg Obst, Breslau . . .	33
Deutschlands Stellung zum sowjetrussischen Außenhandelsmonopol. Von Privatdozent Dr. Hans-Jürgen Seraphim, Breslau . . .	37
Der Buch- und Betriebsprüfungsdienst der Reichsfinanzverwaltung. Von Reg.-Rat Dr. Karl Spannengreß, Breslau (Schluß) . . .	39
Buchbesprechung . . .	40

Heft 6, Juni 1926

Oberblick . . .	129
Der kanadische Weizen-Pool. Von Dipl.-Kaufmann R. W. Goldschmidt, Berlin . . .	130
Zur Theorie des Schmalenbachschen Kalkulationswertes. Von Prof. Dr. Dr. Georg Ritter von Ebert, Nürnberg . . .	134
Werbsachenprüfungen im Tagesdienst der Kundenwerbung. Von Werbanwalt W. Weidenmüller, Berlin-Pankow . . .	136
Aus der Praxis: Organisation der Einkaufsabteilung. Von Kurt Riedel, Bücherrevisor und Organisator, Berlin-Halensee . . .	139
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Berlin . . .	143
Rundschau . . .	145
Hochschulwesen. Die diesjährige Tagung der Betriebswirtschaftler . . .	146
Bücherbesprechungen . . .	147
Literaturübersicht . . .	148
Mitteilungen des Verlags . . .	152

Inhalt des Beiblattes

Rudolf Mosse — ein Schöpfer des deutschen Zeitungswesens. Von Kurd Wenkel, Handelsredakteur, Charlottenburg . . .	41
Karl Helfferich als Währungspolitiker und Gelehrter. Von Prof. Dr. Georg Obst, Breslau . . .	45
Drei Jahre österreichische Nationalbank. Von Dr. Fritz Hönig, Wien . . .	46
Bücherbesprechungen . . .	48

Heft 7, Juli 1926

Die mathematische Analyse der Gewinnschwankungsursachen. Von Dr. J. Kronstein, Berlin-Grunewald . . .	153
Änderungen im Code-Telegrammverkehr (I. Teil). Von F. Meyer, Telegraphendirektor i. R., Hamburg . . .	156
Orderkontrolle. Von Dr. Robert Meyer, Rechtsanwalt, Berlin . . .	159
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Berlin . . .	161
Neue Gesetze und Verordnungen. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Berlin . . .	163
Rundschau . . .	164
Hochschulwesen . . .	166
Bücherbesprechungen . . .	166
Literaturübersicht . . .	172
Mitteilungen des Verlags . . .	176

Inhalt des Beiblattes

Drei Jahre österreichische Nationalbank (Schluß). Von Dr. Fritz Hönig, Wien . . .	49
Kaufmann und Buchrevision. Von Walter Menz, Bücherrevisor, Breslau . . .	52
Kaufmann und Sparkasse. Von Prof. Dr. Carl Eichen-seer, Harburg (Elbe) . . .	55
Bücherbesprechungen . . .	56

Heft 8, August 1926

Werbung und Betrieb. Von Dr. Arthur Lisowsky, Leipzig . . .	177
Die Errechnung des Geschäftswertes (I. Teil). Von Geh. Baurat A. A. Schubert, Berlin-Steglitz . . .	182
Neuorganisation der Depositenkassen. Von Dr. Hermann Schmidt, Berlin . . .	184
Änderungen im Code-Telegrammverkehr (Schluß). Von F. Meyer, Telegraphendirektor i. R., Hamburg . . .	186
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Berlin . . .	189
Rundschau . . .	191
Hochschulwesen . . .	193
Bücherbesprechungen . . .	193
Literaturübersicht . . .	197

Inhalt des Beiblattes

Religion und Kaufmann (II.). Von Prof. Dr. Ernst Lohmeyer, Breslau . . .	57
Die Psychologie in der Verkaufspraxis (I. Teil). Von Max Eichler, Breslau . . .	60
Studienfahrt ins Oberschlesische Industriegebiet. Von Referendar Alfred Hochheiser, Breslau . . .	63
Teilnehmer an der Studienfahrt ins Oberschlesische Industriegebiet (Bild) . . .	63
Buchbesprechung . . .	64

Heft 9, September 1926

Aktienkurse und Geldentwertung in Frankreich. Von Dipl.-Kfm. R. W. Goldschmidt, Berlin . . .	201
Die Errechnung des Geschäftswertes (II. Teil). Von Geh. Baurat A. A. Schubert, Berlin-Steglitz . . .	205
Die wissenschaftlichen Ergebnisse des ersten internationalen Accountants-Kongresses in Amsterdam. Von Dr. Paul Gerstner, Berlin . . .	209
Aus der Praxis: Neue Wege zum Gläubigerschutz durch Neuorganisation der Verbände. Von Richard Brauns, M. d. O., Berlin . . .	212
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Berlin . . .	214
Rundschau . . .	215
Hochschulwesen . . .	217
Bücherbesprechungen . . .	217
Literaturübersicht . . .	220
Mitteilungen des Verlags . . .	220

Inhalt des Beiblattes

Mode und Betriebswirtschaft. Von Dipl.-Volkswirt Eduard Kurka, Breslau . . .	65
Die Psychologie in der Verkaufspraxis (Schluß). Von Max Eichler, Breslau . . .	67
Wird man durch Betriebswirtschaftslehre reich? Ein Reiseerlebnis. Von Dr. J. Kronstein, Berlin . . .	69
Rechts- und Wirtschaftsberatung (I. Teil). Von Dr. Alfredo Hartwig, Bensheim . . .	70
Bücherbesprechungen . . .	72

Heft 10, Oktober 1926

Mängel im Aufsichtsratswesen. Von E. Keßler, Bücherrevisor, Staßfurt . . .	225
Die Errechnung des Geschäftswertes (Schluß). Von Geh. Baurat A. A. Schubert, Berlin-Steglitz . . .	227
Der Fließ-Band- oder Wandertischbetrieb. Wesen und betriebswirtschaftliche Bedeutung. Von Dipl.-Handelslehrer Georg Mildebrath, Berlin . . .	234
Aus der Praxis: Neue Wege zum Gläubigerschutz durch Neuorganisation der Verbände (Schluß). Von Richard Brauns, M. d. O., Berlin . . .	236
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Berlin . . .	240
Neue Gesetze und Verordnungen. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Berlin . . .	242

	Seite
Rundschau	243
Hochschulwesen	245
Bücherbesprechungen	245
Literaturübersicht	246

Inhalt des Beiblattes

Der Vertrieb des Buches Von <i>Dr. Alfred Druckenmüller</i> , Stuttgart	73
Rechts- und Wirtschaftsberatung (Schluß). Von <i>Dr. Alfredo Hartwig</i> , Bensheim	75
Paris als Modezentrum. Von <i>Dipl.-Handelslehrer Max Witzzenhausen</i> , Mannheim	76
Bücherbesprechungen	78
Humoristische Kleinanzeige (Abbildung)	73
Schaufenster für Industrieromane (Abbildung)	74

Heft 11, November 1926

Wirtschaftliche Werbung. Von <i>Prof. Dr. H. Nicklisch</i> , Berlin	249
Handelsmorallehre. Von <i>Dr. Paul Feldkeller</i> , Schönwalde	250
Zeitmessungen in Bürobetrieben. Von <i>Postrat L. Schneider</i> , Berlin	254
Über einige Änderungsmöglichkeiten der Nomenclatur in der Betriebswirtschaft. Von <i>Dr. K. H. Schmidt</i> , Berlin	257
Aus der Praxis: Eine Rentabilitätsuntersuchung auf Grund der Monats-Rohbilanz. Von <i>Herm. Geffers</i> , Bremerhaven	260
Rechtsfragen des Tages. Von <i>Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron</i> , Berlin	261
Rundschau	263
Hochschulwesen	265
Bücherbesprechungen	265
Literaturübersicht	269
Mitteilungen des Verlags	272

Inhalt des Beiblattes

Amerika. Von <i>Prof. Dr. Georg Obst</i> , Breslau	81
--	----

Neue Wege im Buchungswesen. Von <i>Rittergutsbesitzer Graf Saurma-Hoym</i> , Dyhernfurth	86
Die moderne Entwicklung der amerikanischen Trust Companies und ihre Lehren für die deutschen Treuhandgesellschaften. Von <i>Diplom-Volkswirt Dr. Rudolf Hellwig</i> , Breslau	87
Buchbesprechung	88

Heft 12, Dezember 1926

Graphische Ermittlung des Einheitskurses. Von <i>Prof. Dr. H. Sommerfeld</i> , Mannheim und Heidelberg	273
Zeitmessungen in Bürobetrieben. Von <i>Postrat L. Schneider</i> , Berlin (Schluß)	279
Das Wesen der Betriebsverrechnung und die Grundregeln ihrer Organisation. Von <i>Dr. J. Kronstein</i> , Berlin	281
Aus der Praxis: Aufbau von Hypothekarkreditstellen für die Mittel- und Kleinindustrie. Von <i>Dr. Karl Heinz Lemke</i> , Hamburg	283
Rechtsfragen des Tages. Von <i>Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron</i> , Berlin	285
Rundschau	287
Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung	289
Bücherbesprechungen	289
Literaturübersicht	293
Mitteilungen des Verlags	296

Inhalt des Beiblattes

Elektrische Wachthunde zum Schutz des Eigentums. Von * * *	89
Die moderne Entwicklung der amerikanischen Trust Companies und ihre Lehren für die deutschen Treuhandgesellschaften. Von <i>Diplom-Volkswirt Dr. Rudolf Hellwig</i> , Breslau (Schluß)	91
Klassifikation von Schiffen	95
Bücherbesprechungen	96

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:

Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg. Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;

Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Köln; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 1

STUTTGART · JANUAR 1926

19. JAHRG.

Überblick.

Im November traten die Kennzeichen der Wirtschaftsdpression weiterhin scharf hervor. Die Entwicklung blieb, was hierbei zu berücksichtigen ist, von Saisonserscheinungen des Wirtschaftslebens nicht unbeeinflusst. Letzteres wirkte sich besonders in der Gestaltung der Lage des Arbeitsmarktes aus. Den deutlichsten Gradmesser der Krisis konnte man an der stark angewachsenen Zahl der Konkurse und Geschäftsaufsichten erkennen. Abgesehen von den Schwierigkeiten, die von außen her, von der Seite des internationalen Wirtschaftsverkehrs, das deutsche Wirtschaftsleben beeinflussen, müssen die inneren Hemmungen bei Anhalten dieser Depressionserscheinungen zur Vernichtung der liquiden Betriebsmittel führen. Der Stand des Beschäftigungsgrades und die Stärke des augenblicklichen Produktionsgrades sind Barometer der Krisis, deren weiteres Fortschreiten die maßgebenden Körperschaften der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber, sowie des Reiches, der Länder und Gemeinden, in Sorge hält. Die Berichte aus den einzelnen Zweigen der Wirtschaft rechtfertigen diese Auffassung über die Wirtschaftslage.

Die Lage des Ruhrkohlenbergbaus blieb gegenüber dem Vormonat im wesentlichen unverändert. Der Absatz an Hausbrandkohle und Hochofenkoks änderte sich nur gering. Die Haldenbestände betrugen am Ende des Berichtsmonats (Kohle in Koks umgerechnet) zuzüglich der Syndikatslager rund 9 Mill. t. Auch der oberschlesische Steinkohlenbergbau zeigte gegenüber dem Monat Oktober keine bedeutenden Veränderungen. Bei ca. 58 000 t Tagesleistung ist mit einer Gesamtförderung von rund

1 420 000 t zu rechnen. Die Absatzverhältnisse blieben in allen Sortimenten befriedigend. Im mitteldeutschen Braunkohlenbergbau erwartet man einen geringen Rückgang der Förderung. Die während des November anhaltende milde Witterung beeinträchtigte den Briketthausbrandabsatz. Die fortwährende Geldknappheit in den Kreisen der Landwirtschaft ließ den Kaliabsatz bedeutend zurückgehen. Er wird für den Monat November mit kaum 500 000 dz angenommen. Das Auslandsgeschäft blieb dabei auf der Höhe des Vormonats. Zudem konnten die Nebenprodukte glatt abgesetzt werden. Die Lage der Erdölindustrie und der Stand der Rohölförderung blieb gegenüber dem Vormonat unverändert. Ein Vergleich derselben Art läßt sich für die Lage des Siegerländer Eisenerzbergbaus anstellen.

Die Berichte der Eisenindustrie und des Maschinenbaus melden eine weitere Verschlechterung der Lage dieses Wirtschaftsgebietes. Der Frankensteinsturz hat die Gestehungskosten der westlichen Industrie so stark vermindert, daß die niedrigen deutschen Zollschränken für sie überhaupt kein Hindernis mehr bieten. Im Zeichen einer solchen Entwicklung hat sich z. B. die monatliche Einfuhr des französischen Roheisens von 7000 t im Februar auf 20 000 t im September erhöht. Bei Halbzeug sind die entsprechenden Zahlen 6600 und 30 000, bei Stabeisen 13 000 und 30 700 t.

Die Verhältnisse in den deutschen Eisenverbänden haben sich in der Berichtszeit weiter gefestigt. Dem Grobblechverband sind die letzten Außenseiter beigetreten. Die Aussichten für den Beitritt des letzten Außenseiters in den Stabeisenverband sind

günstig. Über die Organisation des Schiffbaustahlgeschäfts haben sich die Beteiligten grundsätzlich geeinigt. Die Rohstahlgemeinschaft hat die schon seit Monaten bestehende Einschränkung der Erzeugung aufrechterhalten. In Wirklichkeit ist auch im November die Einschränkung der meisten Werke unter dem festgesetzten Satz von 35 v. H. geblieben. Der starke Auftragsmangel in der Maschinen- und Lokomotivbauindustrie hielt auch im Berichtsmonat an.

Die Geschäftslage der chemischen, elektrotechnischen und Filmindustrie verschlechterte sich weiterhin. Um die wenigen hereinkommenden Aufträge entspinnen sich scharfe Konkurrenzkämpfe, die das Preisniveau herabdrücken. Das Auslandsgeschäft gestaltete sich nach wie vor infolge günstigerer Angebote der ausländischen Konkurrenz und hoher Zollmauern sehr schwierig. In ähnlicher Lage befand sich während des Berichtsmonats die Werftindustrie, und in noch stärkerem Maße die Automobilindustrie.

Der Baumarkt und die mit ihm eng verbundenen Gewerbezweige hatten im November einen schleppenden Geschäftsgang. Durch Private wurden kaum noch Bauaufträge erteilt. Die wenigen in Auftrag gegangenen Bauvorhaben gingen von staatlichen und kommunalen Behörden aus. Die Lage der Säge- und Holzverarbeitenden Industrie, wie auch der Holzhandel war nach den darüber vorliegenden Berichten nicht günstig. Trotz des Weihnachtssaisongeschäfts blieb der Auftragseingang in der papiererzeugenden Industrie außerordentlich gering. Auch in der papierverarbeitenden Industrie war ein Auftragsrückgang festzustellen.

Die einzelnen Zweige der Bekleidungs- und Textilindustrie zeigten im November wenig Einheitlichkeit in ihrer Entwicklung. Im Gegensatz zur Tuchindustrie, die noch in befriedigendem Maße zu tun hatte, meldet die Streichgarnindustrie einen weiteren Rückgang der Beschäftigung. Für die Baumwollspinnereien änderte sich die Lage im November vollständig. Infolge der starken Schwankungen des Baumwollkurses und der sich täglich verschlechternden wirtschaftlichen Lage ließ die Verkaufstätigkeit stark nach. Dasselbe gilt für die Baumwollwebereien. Auf den Gebieten der Leinenspinnerei und -rösterei hielt die Krisis an. Die Röstanstalten waren auch im November noch nicht in der Lage, der Landwirtschaft die Ernte des Jahres 1925 abzunehmen. Einen ebenfalls schlechten Stand des Auftragsbestandes melden die Leinenspinnereien. In der Flachsspinnerei ging der Auftragsmangel so weit, daß in der Berichtszeit wöchentlich nur noch an 3 Tagen gearbeitet wurde. Auch in den Leinenwebereien mußte die Zahl der beschäftigten Webstühle weiter eingeschränkt werden. In gleich schlechter Lage befanden sich die Samt- und Seidenindustrie.

Die Büroorganisation als Lehrgebiet im Rahmen der Betriebswirtschaftslehre.

Von Otto Hummel, Berlin.

A. Das Problem.

In der verhältnismäßig kurzen Zeitspanne von 21½ Jahrzehnten ist die Betriebswirtschaftslehre in ihrer derzeitigen Gestalt geschaffen worden. Wenn die Systematisierung der allgemeinen Betriebswirtschaftslehre noch mancherlei Klärung bedarf, so ist dies nicht eine Angelegenheit von fundamentaler, vielmehr ausgestaltender Bedeutung; dagegen ist am Ausbau der speziellen Betriebswirtschaftslehre noch vielseitige Arbeit zu leisten. Die Einbeziehung der verschiedensten Spezialgebiete in das Lehrgebiet der letzteren zeigt die fortwährende Arbeit daran. So verhält es sich auch in der Frage der Büroorganisation. Noch vor wenigen Jahren schien ihre Einbeziehung eine Unmöglichkeit, weil man die Aufgaben der Büroorganisation in einer Darstellung der Funktion und Handhabung der verschiedenen Bürohilfsmittel erschöpft und daher als dem Lehrziele der Hochschule nicht entsprechend ansah. Die Vorgänge der letzten Jahre haben in diese Anschauung, die an verschiedenen Stellen bis vor kurzem mit einer gewissen Hartnäckigkeit aufrechterhalten wurde, Wandlung gebracht. Die Gründe dazu waren zwingend genug.

B. Die Aufgaben der Büroorganisation.

Während im Fertigungsprozeß seit langem die verschiedensten Kräfte der Praxis und Wissenschaft am Werke sind, das Prinzip des kleinsten Mittels und der höchsten Leistungswirkung in allen Teilen zur Geltung zu bringen, sind erst in der letzten Zeit die gleichen Gedanken in umfassender Weise auch in der Gestaltung der Arbeit im Bürobetrieb anzuwenden versucht worden. Dabei hat sich gezeigt, daß an keiner Stelle in der Betriebsgebarung die Verwurzelung mit übernommenen Arbeitsweisen sich stärker erwiesen hat als im Bürobetrieb. Trifft dieser Vorwurf den Kaufmann auch nicht unmittelbar, weil in den kleinen wie großen Betrieben die Abwicklung der Büroarbeit meist der Initiative untergeordneter Personen überlassen blieb, so doch mittelbar dadurch, daß er sich ausschließlich den großen Aufgaben der Geschäftspolitik widmete, und die Atmosphäre des alten Bürostubengeistes bis in die letzte Zeit zuließ.

Die Unhaltbarkeit dieses Zustandes wurde besonders in der Inflationszeit in den Bürobetrieben der großen Wirtschaftsunternehmen in seiner tieferen Bedeutung erkannt, ohne zunächst infolge der sich immer mehr häufenden Büroarbeit eine umfassende Umbildung in der Organisation vorzunehmen. Auch war zu jener Zeit das Moment der Kostenersparnis weniger zwingend als das der Arbeitsbewältigung. Die Stabilisierung der Währung brachte den Zwang zur Einsparung an Kosten im Bürobetriebe und die damit verbundene Anwendung des Prinzips der Vereinfachung der Arbeitserledigung zum Bewußtsein, wobei diese Vereinfachung

in einer Teilung wie Zusammenfassung der Arbeit — Mechanisierung und Maschinisierung — in Erscheinung treten kann.

Was hier zum Bürobetrieb der privaten Unternehmung gesagt wird, gilt in gleichem Umfange für den öffentlichen Verwaltungsbetrieb. Auch dort zeigt sich die Unzulänglichkeit der bisher gebrauchten Arbeitsmittel und das Bedürfnis ihrer Verbesserung.

Die Durchführung dieser Aufgaben setzt außer der gründlichen Kenntnis des ganzen Arbeitsfeldes die Kenntnis der für eine Durchbildung der Büroarbeit in Betracht kommenden neuzeitlichen Arbeitsmittel voraus. In der Praxis verhält es sich im größeren Bürobetrieb meist so, daß die Bürokräfte nur Kenntnis von Teilen, nicht des ganzen Arbeitsablaufs besitzen. In Unternehmungen mit vorwiegend bürotechnischer Arbeiterledigung hat sich dieser Zustand als wenig förderlich für die Organisation der Büroarbeit erwiesen. Aus diesem Grunde sind zur Vereinfachung der Büroarbeit in diesen Unternehmungen eigene Organisationsbüros eingerichtet worden, deren Aufgaben zunächst darin bestanden, sich den erforderlichen Einblick in den Ablauf der Arbeiten der einzelnen Abteilungen zu verschaffen. Im Großbankbetrieb z. B. war über diese Dinge bis vor wenigen Jahren nicht die nötige Klarheit vorhanden, weil die Kosten der gewohnten Verwaltungsgebarung als erträglich und daher nicht abänderungsbedürftig erschienen.

Neben der Kenntnis des ganzen Sachfeldes ist die der Arbeitsmittel nötig. Die Arbeitsmittel haben in den letzten Jahrzehnten unter der uneingeschränkten Führung der amerikanischen Büroindustrie eine weitgehende Ausgestaltung erhalten, an der in der letzten Zeit die deutsche Büroindustrie in zunehmender Weise Anteil hat. Zu der Kenntnis der Funktion dieser Hilfsmittel muß die der Eingliederungsbedingungen in den Bürobetrieb treten. Hier entstehen die Hauptschwierigkeiten. Es fehlt meist an der Erfahrung und Vergleichsmöglichkeit mit anderen Betrieben in der deutschen Wirtschaft. Auch die ausländischen Betriebe, weder die englischen noch die amerikanischen, liefern für einen bestimmten Aufgabenkomplex keine Vergleichsbasis. Der englische Bankbetrieb z. B. ist noch wenig auf maschinelle Arbeitsverfahren eingestellt, und der amerikanische, der in erster Linie für den Vergleich in Betracht kommen könnte, zeigt eine banktechnisch anders geartete Struktur (Spezialbanken). In anderen Geschäftszweigen verhält es sich ähnlich. Wenn man die in den letzten 3 Jahren vorgenommene und noch nicht abgeschlossene Durchbildung des Bürobetriebes der deutschen Großbanken und anderer Unternehmungen mit großem Bürobetrieb verfolgt, so erkennt man an der grundsätzlichen Verschiedenheit der dort durchgeführten Organisationsverfahren am besten, daß von einer Verwertung an anderer Stelle gewonnener Erfahrung kaum gesprochen werden kann. Vielmehr mußte sich diese erst aus der Organisationsarbeit im eigenen Betrieb entwickeln.

Es entstehen bei der Vereinfachung der Büroarbeit die Fragen, an welcher Stelle Hilfsmittel den verschiedenen Arbeitsplätzen zugewiesen werden sollen, ob die Verwendung der Hilfsmittel Veränderungen des seitherigen Arbeitsablaufs bedingt und in welchem Umfange, ob Unterbrechungen der Arbeits erledigung bei der Einführung neuer Verfahren entstehen, und wie die Überleitung vom alten Verfahren zum neuen zweckmäßig geschieht. Dabei stellen sich der Vereinfachung der Büroarbeit 2 Hindernisse entgegen: der Mensch und die Kosten.

Das Trägheitsmoment beim Menschen ist ein nicht zu unterschätzendes Hindernis bei Einführung neuer Arbeitsverfahren. Der Mensch hängt an übernommenen Arbeitsweisen und sieht nicht immer aus eigenem Antrieb die Notwendigkeit ihrer Abänderung und Umstellung ein. Nicht selten scheitert der Erfolg eines Arbeitsverfahrens an diesem Moment, weil die Leitung übersehen hat, daß zu dessen Sicherung nicht nur das Verwenden der Hilfsmittel, sondern die Beachtung bestimmter vorbereitender Arbeiten gehört. Die Folge der Außerachtlassung bestimmter Eingliederungsbedingungen führt dann meist zu negativen Ergebnissen, nicht weil Hilfsmittel oder Verfahren Mängel aufweisen, sondern es den beauftragten Personen an der nötigen Fähigkeit fehlt, den gesamten Zusammenhang des Organisationsfeldes zu übersehen.

Die Kostenhöhe neuer Arbeitsverfahren ist ebenfalls von Bedeutung. Die Knappheit der Mittel wird in manchen Fällen, selbst wo die Durchbildung der Büroarbeit erkannt ist, eine solche nicht, oder wenigstens nicht in dem erforderlichen Umfange zulassen. Die Frage der Kosten wird so oft zu einer stufenweisen Neuorganisation führen, wobei der geregelte Ablauf der Arbeit in der Zeit der Teilorganisation und der geordnete Zusammenhang für die spätere völlige Durchbildung zu beachten ist. Zu diesen entscheidenden Fragen in der Organisation der Büroarbeit treten noch weitere. Auch wenn die Funktion und Leistung der einzelnen Hilfsmittel einwandfrei festgestellt wurde, so kann doch der Wert des gleichen Hilfsmittels selbst in den einzelnen Unternehmungen des gleichen Geschäftszweiges von verschiedener Größe sein. In jeder Unternehmung bilden sich eigene Anschauungen in der Durchführung der großen Geschäftspolitik, die ihrerseits nicht ohne Einfluß auf die Struktur der Büroarbeit bleiben und die bei einer Neuorganisation beachtet werden müssen.

Ergebnisse in der praktischen Büroorganisation stehen in noch nicht allzu großer Zahl fest. Daß die Unternehmungen sich scheuen, mit ihren Ergebnissen an die Öffentlichkeit zu treten, hat zweierlei Gründe. Der eine ist die Geheimhaltung, um die Verwertung der Ergebnisse durch die Konkurrenz zu verhindern, der andere die Scheu vor der Aufzeigung gewisser Mängel. Dieses Verhalten mag vom Gesichtspunkt der Einzelpersonen aus als richtig betrachtet werden, der weitschauende Kaufmann wird auch in solchem Falle sich sagen, daß nur durch Bekanntgabe der Ergebnisse eine Weiterent-

wicklung in der Organisation möglich wird, die ihm selbst wieder zum Nutzen werden kann. Die Zahl der selbständigen und kenntnisreichen Organisatoren ist noch nicht so groß, um die Aufgaben der Büroorganisation in vollem Umfange lösen zu können. Auch die Literatur bedarf dringend des Ausbaus.

Die Lösung dieser Fragen hat eine andere stark in den Vordergrund gerückt: die Einbeziehung der Büroorganisation in das Lehrgebiet der Betriebswirtschaftslehre.

C. Die Vorarbeiten einzelner Betriebswirtschaftler und die Gesichtspunkte für die Einbeziehung der Büroorganisation in das Lehrgebiet an den Handels-Hochschulen.

Vor etwa 10 Jahren hat Nicklisch während seiner Tätigkeit in Mannheim den Versuch gemacht, Organisationspläne als Anschauungsmaterial zu sammeln, entweder in natura oder durch Nach- und Abbildungen, das Formularwesen ganzer Betriebe zur Darstellung zu bringen, wie auch die Bedeutung der modernen Hilfsmittel zu veranschaulichen. Dieses Anschauungsmaterial wurde den Studierenden in Vorlesungen, Übungen und Ausstellungen nähergebracht. Auch die kinematographische Aufnahme bestimmter Arbeitsvorgänge sowie das stehende Lichtbild wurden verwertet.

Bei der Einführung in das Tatsachenmaterial kam es von vornherein nicht darauf an, bei dem Studenten Fertigkeit hervorzubringen, sondern darauf, daß die Bedeutung der Dinge erkannt und die Handhabung verstanden wurde¹⁾. Die Weiterbildung dieses Anschauungsmaterials wurde durch die Übersiedlung Nicklischs nach Berlin (1921) unterbrochen. In Berlin wurde das Interesse für dieses Gebiet durch Gründung einer Arbeitsgemeinschaft für Büroorganisation im Rahmen des Betriebswirtschaftlichen Seminars wach gehalten.

An anderen Hochschulen haben sich besonders Professor Prion, Köln, der inzwischen an die Technische Hochschule Berlin-Charlottenburg übersiedelt ist, und Professor Penn dor f in Leipzig mit der Förderung der Büroorganisation befaßt²⁾; in Köln wurde im Sommersemester 1925 ein besonderer Lehrauftrag erteilt.

In der letzten Zeit ist die Aufmerksamkeit der Praxis für das Gebiet der Büroorganisation so erheblich in den Vordergrund gerückt, daß die Handels-Hochschulen es sich zur Aufgabe setzen müssen, dieses Gebiet durch Lehre und Forschung in stärkerem Maße als bisher zu befruchten.

¹⁾ In dem Plan des Betriebswissenschaftlichen Instituts an der Handels-Hochschule Mannheim (gegründet 1914 von Prof. Nicklisch) wurde dieses Arbeitsgebiet erstmalig mit einbezogen. S. a. Vortrag von Nicklisch auf der 5. Deutschen Büroausstellung in Berlin, abgedruckt in der „Büro-Industrie“, 30. Mai 1925; desgl. Vortrag von Nicklisch und Fuchs auf der Tagung der Handelslehrer mit Hochschulbildung in Stuttgart. Abgedruckt in der „Deutschen Handelsschulwarte“, 15. Juli und 1. Sept. 1925.

²⁾ S. „Archiv für Fortschritte betriebswirtschaftlicher Forschung und Lehre“ 1924 und 1925.

Die zunehmende Arbeitsteilung läßt im Büro-betrieb deutlich 3 Personengruppen hervortreten:

1. die Büroarbeiter,
2. die Büroorganisatoren (Büroingenieure),
3. die eigentlichen Kaufleute.

In Unternehmungen mit großem Bürobetrieb wird sich diese Gruppenbildung immer stärker durchsetzen, wobei in solchen mit kleinerem Bürobetrieb die verschiedenen Funktionen der Gruppe 2 und 3, ja vielleicht sämtlicher 3 Gruppen, nach wie vor von einer Person ausgeübt werden können. Dies schwächt die Notwendigkeit, das Gebiet der Büroorganisation in die Lehre und Forschung der Handels-Hochschulen einzubeziehen, keineswegs, verstärkt diese eher noch.

Diplomkaufmann wie Diplomhandelslehrer müssen in das Wesen der Büroorganisation und deren Hilfsmittel in gleicher Weise eingeführt werden wie in andere Gebiete der Betriebswirtschaftslehre. Der Diplomkaufmann wird heute in der Praxis in größerem Maße vor Organisationsaufgaben im Büro gestellt als bisher, auch werden bei ihm, als betriebswirtschaftlich geschulter Kraft, die dazu erforderlichen Kenntnisse vorausgesetzt. Den Kern der Büroorganisation wird ohne Zweifel immer die Buchhaltung bilden, da sie die Vorgänge im Geschäft erfaßt und in ihrer Wirkung erklärt. Die Organisation der Buchhaltung für die besonderen Bedürfnisse der einzelnen Unternehmung setzt außer der gründlichen Kenntnis der Unternehmungsverhältnisse die der Buchhaltung als System, sowie der sich aus ihm ergebenden Erfordernisse und der von der Fachindustrie bereitgestellten Hilfsmittel (Apparate, Maschinen, Verfahren u. a. m.) voraus. Dem Praktiker fehlt es meist an Zeit wie an Gelegenheit, sich darüber in hinreichender Weise fortzubilden, auch ist die der Praxis dienende Zahl an Organisatoren, wie an anderer Stelle schon hervorgehoben, noch nicht ausreichend, während andererseits sich die Bücherrevisoren noch wenig um das Organisatorische in der Buchhaltung bemühen.

Im Lehrbereich des Diplomhandelslehrers liegt die Aufgabe, die besonders für die Gruppe der Büroarbeiter in Betracht kommende Jugend heranzubilden, um ihr die der Berufsausübung entsprechende Grundlage zu vermitteln³⁾.

D. Die Hilfsmittel für Lehre und Forschung und ihre Verwertung.

Die Durchführung von Lehre und Forschung auf diesem Gebiet bedingt an den Handels-Hochschulen folgende Einrichtungen:

1. Die Lehrmittelsammlung, bestehend aus
 - a) Apparaten, Maschinen, Verfahren usw.,
 - b) Katalogen, Beschreibungen,
 - c) Lichtbildern (Diapositive), Filmen;

³⁾ In den Handelsschulkreisen ist die Bedeutung dieser Aufgabe auch auf der Tagung der Handelslehrer mit Hochschulbildung in Stuttgart 1925 zum Ausdruck gebracht worden, aber noch nicht einheitlich geregelt.

2. die Bereitstellung der über das Fach bisher erschienenen Spezialliteratur;
3. Arbeitsplätze, damit die Studenten außerhalb der Vorlesungen und Übungen in der Lage sind, die dort gewonnenen Anschauungen zu erweitern und zu vertiefen.

Für die Lehrmittelsammlung bestehen insofern gewisse Schwierigkeiten, als es sich bei der Bereitstellung der Apparate, Maschinen usw. um Objekte handelt, die trotz ihres teilweise recht erheblichen Wertes in einer gewissen Reichhaltigkeit vorhanden sein müssen, und ihre fortlaufende Ergänzung vorausgesetzt werden muß. Bisher ist z. B. in Berlin und wahrscheinlich auch in anderen Orten so verfahren worden, daß nach den Bedürfnissen des Lehrstoffes einzelne Hilfsmittel zur Veranschaulichung herangezogen wurden, über deren funktionale Beziehungen entweder Praktiker oder Fachlehrer unterrichteten. Es liegen darin verschiedene Mängel, die sich nur durch die dauernde Bereitstellung des Anschauungsmaterials beseitigen lassen.

Das Lichtbild und der Film haben sich für die Demonstration besonders geeignet erwiesen. So besitzt das Betriebswirtschaftliche Seminar an der Handels-Hochschule Berlin heute eine Reihe von Einzelfilmen, in denen die Funktion und die Verwendung von Büromaschinen, Apparaten u. a. m. deutlich gemacht werden. Auch für das stehende Lichtbild, das an Stelle des beweglichen zu gegebener Zeit im Lehrbetrieb von Wert ist, wurde eine besondere Sammlung eingerichtet.

Die Schaffung von Arbeitsplätzen in ausreichender Zahl macht wohl zurzeit an jeder Hochschule Schwierigkeiten, es mangelt überall an Raum. Aber die Bereitstellung des nötigen Raumes ist für den Erfolg der Lehre von entscheidender Bedeutung, weil man nur dadurch den Studierenden ein ausreichendes und fortwährendes Beschäftigen mit der Materie ermöglichen kann⁴⁾.

Der Schwerpunkt der Lehre und Forschung liegt jedoch im Organisatorischen. In den Mittelpunkt ist das zu organisierende Sachfeld zu stellen, wobei dessen Bedingungen einer allgemeinen wie besonderen Betrachtung zu unterziehen sind. Erst von da aus läßt sich die erforderliche Beziehung zu den einzelnen Hilfsmitteln und deren Eingliederung herstellen. Die Fachliteratur gibt bisher nur in wenigen Fällen eine in diese Richtung weisende Aufklärung. Ihren Ausbau hat die Fachwissenschaft in Verbindung mit der Praxis durch Untersuchungen über die in der Praxis bis jetzt gemachten Organisationserfahrungen, die der Allgemeinheit durch Veröffentlichung zugänglich zu machen sind, zu übernehmen. Daß die Lockerung der meist sich zurückhaltenden Praxis

manche Schwierigkeiten bereitet, darf das Beschreiben dieses Weges nicht aufhalten.

Die Lehre und Forschung auf dem Gebiet der Büroorganisation will also den akademischen Nachwuchs so heranbilden, daß er das Büro und seine Hilfsmittel beherrscht und das Beste aus ihnen herauszuholen vermag.

Die Berliner Devisenabrechnungsstelle in der Praxis des Verrechnungsverkehrs.

Von Erich Maiwald, Berlin.

1. Die Skontrierung der einzelnen Devisengeschäfte bei den Mitgliedsfirmen.

Als Unterlagen des Verkehrs der Berliner Devisenabrechnungsstelle mit ihren Mitgliedern dienen die sog. „Skontrobogen“, das sind Listen, auf denen die zur Abwicklung gelangenden Devisengeschäfte von den Firmen eingetragen werden. Diese Listen, die, wie alle Formulare der Devisenabrechnungsstelle, aus Einheitlichkeitsgründen aus gelblichem Papier bestehen, müssen sorgfältig und deutlich lesbar ausgefüllt bis spätestens 7 Uhr abends bei der Abrechnungsstelle eingeliefert werden. Zur Skontrierung gelangen sämtliche durch einen Makler vermittelten Geschäfte, die in den an der Berliner Börse amtlich notierten Devisenarten abgeschlossen werden. Die Fälligkeit der meisten amtlich notierten Devisen beträgt 2 Tage, ausgenommen:

1. die Devisen New York, die Donnerstags per Montag gehandelt wird, da der Sonnabend kein Zahltag in New York ist,
2. die Devisen Rio de Janeiro (dreitägig gehandelt),
3. die Devisen Buenos Aires (dreitägig gehandelt),
4. die Devisen Kobe und Tokio (viertägig gehandelt).

Als Stichzeit für die Geschäfte, die noch als zweitägig (mit obigen Ausnahmen) gelten, ist der Zeitpunkt festgesetzt, an dem die letzte amtliche Kursnotierung durch die Kursmakler stattfindet. Demgemäß sind alle Geschäfte, die nach dieser Zeit getätigt werden, als dreitägig (vier- bzw. fünftägig) abgeschlossen anzusehen, werden also erst bei der Skontrierung des nächsten Werktages in die Listen eingesetzt.

Ein solcher Zeitpunkt mußte festgesetzt werden, um eine Zeitgrenze für die am selben Tage zur Skontrierung gelangenden Geschäfte zu haben. Die letzte amtliche Kursnotierung erschien hierzu als besonders geeignet, da mit ihr größtenteils der Handel an der Börse sich zum Ende neigt, und nach einer kurzen Unterbrechung der Nachmittags- und Abendsfreiverkehr einsetzt, dessen Geschäfte dann der Berliner Devisenabrechnungsstelle gegenüber als dreitägig gelten und erst der Skontrierung des nächsten Werktages unterliegen.

Die Mitglieder haben zur Skontrierung für jede Devisen einen besonderen Bogen auszufüllen, der am Kopf den Namen der Firma, die Bezeichnung der

⁴⁾ In Berlin sind von Nicklisch seit geraumer Zeit mit der Praxis Verhandlungen gepflogen worden, die am 12. Oktober 1925 in Verbindung mit Büroindustrie, Behörden, Hochschule (Betriebswirtschaftliches Seminar) und Handelsschulen zur Bildung einer „Arbeitsgemeinschaft zur Förderung neuzeitlicher Bürotechnik“ geführt haben. Ihre Aufgabe besteht besonders in der Bereitstellung des Lehrmaterials für die Hochschulen und Handelsschulen.

Valuta, das Datum der Einreichung, den Fälligkeitstag und den Mittelkurs der Devisen enthält. Auf dem Bogen erscheinen in 2 Reihen untereinander, in alphabetischer Folge, die Namen sämtlicher Mitglieder der Abrechnungsstelle, nach denen am Schluß eines jeden Anfangsbuchstabens einige Zwischenräume gelassen worden sind, in die Eintragungen für später hinzutretende Mitglieder gemacht werden können. Die in der Mitte einer jeden Bogenhälfte untereinanderstehenden Namen der Firmen enthalten zu beiden Seiten je eine Kolonne freien Raumes, deren linke die Käufe und deren rechte die Verkäufe der Mitglieder enthalten. Zur sofortigen Erkenntnis der Bedeutung dieser Spalten sind beide dementsprechend überschrieben, und zwar trägt die linke Kolonne die Überschrift „wir kauften von“ und die rechte „wir verkauften an“. In diese freien Spalten werden nun von den Firmen die Eintragung ihrer Geschäfte vorgenommen.

Hat ein Mitglied mit irgendeinem Vertragsgegner mehrere Geschäfte in derselben Valuta mit gleicher Fälligkeit getätigt, so darf nur der Saldo dieser Abschlüsse in den Skontrobogen eingesetzt werden. Verkauft also der Bankier A an B 10 000 \$ Auszahlung New York und nochmals 5000 \$ mit gleicher Fälligkeit, so hat A in die Verkaufsspalte von B die Summe dieser beiden Geschäfte, also 15 000 \$, auf den Skontrobogen der Devisen New York einzusetzen. Kauft dagegen A von B 10 000 \$ Auszahlung New York und verkauft ihm mit gleicher Fälligkeit 5000 \$ Auszahlung New York, so hat er in die Kaufspalte von B auf dem Skontrobogen der Devisen New York den Saldo dieser beiden Geschäfte, also nur 5000 \$, einzusetzen. Durch dieses Verfahren werden bereits die Geschäfte mit derselben Firma in gleichen Devisenarten und mit gleicher Fälligkeit bei der Ausfertigung der Bogen kompensiert.

Sind nun von dem Mitglied sämtliche nötigen Eintragungen in die Skontrobogen gemacht, so werden die Beträge der fremden Währungen in der Kauf- und der Verkaufsspalte gesondert addiert, und aus den Summen wird der Saldo gezogen. Das Ergebnis wird am Ende des Bogens noch einmal ausgeworfen und zum Schluß zum Mittelkurs des Einreichungstages, der am Kopf des Bogens vermerkt ist, umgerechnet. Dadurch erscheint nach vollendeter Bearbeitung des Bogens die Schlußschrift:

Wir verkauften per Saldo zu = RM.....
bzw.

Wir kauften per Saldo zu = RM.....

Ist das Mitglied in diesem Saldo Verkäufer, so ist damit der Bogen fertiggestellt, ist es aber Käufer, so muß der Liste noch ein Beleg angeheftet werden, aus dem hervorgeht, an welche ausländische Bankfirma das Mitglied den Kaufbetrag zu überweisen wünscht.

Gleichen sich die Käufe mit den Verkäufen eines Mitgliedes vollkommen aus, so daß also kein Saldo entsteht, so gelten die Geschäfte mit der Einlieferung des Bogens bei der Berliner Devisenabrechnungsstelle als erfüllt, und zwar

gilt die Erfüllung als zum Mittelkurs des Einlieferungstages bewirkt.

Hat die Firma sämtliche Bogen ausgefüllt, saldiert und umgerechnet, so werden alle Bogen nochmals auf einer besonderen Liste, der „Saldenaufstellung“, mit den Salden der Devisen sowie deren Gegenwerte vermerkt.

Diese Formulare enthalten am Kopf den Namen des Mitgliedes, das Datum des Einlieferungstages und das Datum des Fälligkeitstages. Auf der linken Seite erscheinen untereinander sämtliche skontrierbaren ausländischen Währungen, in deren danebenstehenden Spalten je nach der Überschrift der einzelnen Kolonnen, ähnlich wie bei den Skontrobogen, die Salden der Valuten sowie deren Gegenwerte in Reichsmark als Käufe oder als Verkäufe eingetragen werden. Die Markbeträge dieser Saldenaufstellung werden addiert und saldiert, so daß sich zum Schluß aus sämtlichen Devisengeschäften ein Marksaldo ergibt, der den Betrag angibt, den die Firma, wenn sie per Saldo Käufer ist, zu zahlen, oder wenn sie per Saldo Verkäufer ist, zu empfangen hat. Die beiden Endsummen, die sich aus der Addition der Käufe und Verkäufe ergeben, sind bestimmend für die Stellung der Sicherheit, die 50 % auf beide Summen, also auf die Käufe und Verkäufe, ausmachen muß, und für deren Beschaffung jedes Mitglied am Vormittag des nächsten Werktages Sorge zu tragen hat.

2. Die Regulierung der durch die Skontrierung entstehenden Kursdifferenzen.

Die Berliner Devisenabrechnungsstelle reguliert also sämtliche Salden der Devisengeschäfte ihrer Mitglieder zu den am Einlieferungstage der Skontrobogen amtlich festgesetzten Mittelkursen. Die Differenzen, die sich aus dem Originalkurs, zu dem das Geschäft abgeschlossen ist, und dem Skontrierungskurs, zu dem das Geschäft durch die Abrechnungsstelle reguliert wird, ergeben, sind die sog. Skontro-Kursdifferenzen. Sie werden von den Mitgliedern selbst über die Bank des Berliner Kassenvereins verrechnet. Solche Differenzen entstehen bei fast jedem Geschäft, da doch wohl selten — fast nie bei den jetzt vielgetätigten Usancegeschäften — der Originalkurs gleich dem Mittelkurs des Skontrierungstages ist. Bei den Usancegeschäften muß so gut wie immer eine solche Differenz entstehen, da durch die internationalen Wechselschwankungen die Markbeträge der beiden ausländischen Währungen, in denen das Usancegeschäft abgeschlossen ist, zum amtlichen Mittelkurs umgerechnet, nie genau dieselbe Höhe haben.

Zur näheren Erläuterung dieser beiden Fälle, in denen derartige Kursdifferenzen entstehen, ziehen wir zwei entsprechende Beispiele herbei:

Im ersten Falle verkauft A an B einen Betrag von 10 000 \$ Auszahlung New York zu einem Kurse von 4.25 RM. Der Mittelkurs, zu dem das Geschäft durch die Abrechnungsstelle verrechnet wird, ist 4.20 RM.

Der Bankier A erhält dementsprechend auf dem Verrechnungswege auch nur einen Gegenwert dieser 10 000 \$ vergütet, der einem Mittelkurs von 4.20 RM entspricht. Er erhält also im Vergleich zu dem abgeschlossenen Kurse von 4.25 RM zu wenig, und er ist daher berechtigt, sich diese Differenz von 0.05 pro \$ auf 10 000 \$ in einem Markbetrage von 500 RM von dem Bankier A einzuziehen.

Als zweiten Fall betrachten wir ein Usancegeschäft: A verkauft an B einen Betrag von 1000 \$ Auszahlung London zu einem Kurse von 150 Prager Usance.

A liefert also durch die Abrechnungsstelle an B 1000 £ Auszahlung London, die beispielsweise zu einem Mittelkurs von 18.30 RM verrechnet werden. Dafür erhält er als Gegenwert einen Betrag von 18 300 RM. Gleichzeitig hat er auf demselben Wege von B auf Grund des abgeschlossenen Geschäftes einen Betrag von 150 000 Kč Auszahlung Prag über die Berliner Devisenabrechnungsstelle abzunehmen, die zu einem Mittelkurse von beispielsweise 12.50 verrechnet werden. A hat also als Käufer dieses Kronenbetrages den Gegenwert von 150 000 Kč zu $12.50 = 18\,750$ RM im Abrechnungswege an B zu vergüten. Da nun A, wie erwähnt, für die verkauften 1000 £ Auszahlung London einen Gegenwert von 18 300 RM erhält, gleichzeitig aber für die gekauften 150 000 Kč Prag einen Betrag von 18 750 RM zahlen muß, hat er also durch die Verrechnung dieser beiden Devisenbeträge über die Abrechnungsstelle zu den oben genannten Mittelkursen mehr für den Kaufbetrag gezahlt, als er für den Verkaufsbetrag vergütet bekommen hat.

Ihm steht demgemäß die Differenz dieser beiden Markbeträge, also

$$\begin{array}{r} 18\,750 \text{ RM und} \\ 18\,300 \text{ RM} \\ \hline = 450 \text{ RM} \end{array}$$

zum Einzug von B zu.

Die so entstehende Kursdifferenz liegt in der kleinen Abweichung der internationalen Wechselkurse, die in der Devisenarbitrage ausgenutzt werden.

Ein zweiter, ebenfalls wichtiger Grund für die Entstehung von Kursdifferenzen ist darin zu suchen, daß die Kursnotierungen der ausländischen Währungen an der Berliner Devisenbörse nicht gleichzeitig, sondern nacheinander vorgenommen werden. In dieser Zeit von der ersten bis zur letzten Kursnotierung kann ein Tendenzumschwung eintreten, der die Makler zwingt, die noch folgenden Kurse auf einer anderen Basis festzusetzen als die bereits notierten. Diese kleinen Abweichungen bringen also die durch die Abrechnungsstelle zu regulierenden Usancegeschäfte zu kleinen Differenzen, die dann zwischen den Kontrahenten selbst geregelt werden.

Die Mitglieder müssen solche Devisendifferenzrechnungen, um sie von anderen deutlich unterscheiden zu können, in gelblichen, von der Devisenabrechnungsstelle gelieferten Umschlägen mit der Aufschrift „Devisendifferenz“ einreichen.

Auf dem Umschlag muß der Name der einreichenden Firma, der Markbetrag der Differenz sowie der Name der Firma, von der der Betrag eingezogen werden soll, deutlich geschrieben sein. Mit sämtlichen Differenzen ist eine Aufstellung einzureichen, die alle Beträge, die eingezogen werden sollen, enthält und die zum Schluß addierte Summe angibt.

Ist irgendeine dieser Vorschriften von einem Mitgliede unbeachtet geblieben, so ist die Abrechnungsstelle berechtigt, die Annahme der Einlieferung zu verweigern.

3. Die Kompensationstätigkeit der Berliner Devisenabrechnungsstelle.

Die Berliner Devisenabrechnungsstelle prüft an Hand der von ihren Mitgliedern eingereichten Skontrobogen die Eintragungen der Firmen, die stets mit denen der Vertragsgegner übereinstimmen müssen. Erscheint demnach auf dem Skontrobogen der Deutschen Bank die Eintragung: „Wir verkauften an die Dresdner Bank 500 £ Auszahlung London“, so muß dementsprechend auf dem Skontrobogen der Dresdner Bank vermerkt sein: „Wir kauften von der Deutschen Bank 500 £ Auszahlung London.“

Ergeben sich nun bei Prüfung dieser Bogen durch die Abrechnungsstelle irgendwelche Unstimmigkeiten in den Eintragungen der Firmen, so werden die daran beteiligten Mitglieder am Vormittage des nächsten Werktages bis 9 Uhr hiervon in Kenntnis gesetzt, und diese haben binnen einer Stunde, also spätestens bis 10 Uhr, für die Erledigung der entstandenen Differenz Sorge zu tragen, andernfalls sie für alle etwa daraus entstehenden Schäden und Verluste haftbar gemacht werden können. Als Konventionalstrafe für solche falsche Eintragungen war zunächst ein Betrag von 100 M festgesetzt, der natürlich im Laufe der Zeit entsprechend der Geldentwertung mehrfach erhöht worden ist und seit der Stabilisierung der Währung laut Beschluß des Ausschusses auf 2 RM festgesetzt worden ist.

Am nächsten Vormittage stehen dann den Mitgliedern die Aufgaben zur Abholung bereit, die von der Devisenabrechnungsstelle durch Kompensation der einzelnen Salden ihrer Mitglieder ermittelt worden sind.

Schließt z. B. der Skontrobogen London der Firma A mit einem Kaufsaldo von 1000 £, der Bogen der Firma B mit einem Verkaufsaldo von 750 £ und der der Firma C mit einem Verkaufsaldo von 250 £ ab, so wird die Abrechnungsstelle die Aufgaben so verteilen, daß A für den Kaufsaldo von 1000 £ von B 750 £ und von C 250 £ erhält. Danach bekommt A die Mitteilung von der Berliner Devisenabrechnungsstelle:

„Die von Ihnen abzunehmenden 1000 £ werden geliefert von B 750 £ und von C 250 £.“

Gleichzeitig erhalten B und C die Aufgaben:

„Die von Ihnen verkauften 750 £ (bzw. 250 £) liefern Sie an A.“

Die in dieser Weise von der Devisenabrechnungsstelle ermittelten Aufgaben werden am Vor-

mittag des nächsten Werktages von den Mitgliedern reguliert, und zwar gelten bei allen Zwischenfällen, die etwa hiernach eintreten könnten, die Firmen als Vertragsgegner, die von der Abrechnungsstelle angegeben sind, ohne Rücksicht darauf, ob gerade diese beteiligten Mitglieder ein Grundgeschäft miteinander getätigt haben.

Gleichzeitig mit dieser Verrechnung der Devisenbeträge übernimmt die Abrechnungsstelle die Regulierung der Markgegenwerte der Währungssalden. Sie schreibt allen Mitgliedern, die in einer Devisen einen Verkaufssaldo haben, den Gegenwert dieses Betrages zum amtlichen Mittelkurs auf ihrem Konto gut und teilt den Mitgliedern diese Gutschrift durch einen „Kreditzettel“ mit, der den Saldobetrag der ausländischen Währung, den Mittelkurs, den hierüber errechneten Markbetrag und den Namen der Firma enthält.

Ist ein Mitglied in einer Devisen Käufer, so wird ihm der entsprechende Markbetrag, ebenfalls zum Mittelkurs umgerechnet, belastet. Als Beleg für diese Belastungen gelten Rechnungen, die auf den Namen des Käufers lauten und den Devisenbetrag sowie den Mittelkurs und den dadurch errechneten Markbetrag enthalten. Die Rechnungen werden laut Beschluß des Ausschusses vom 19. Oktober 1921 durch die Bank des Berliner Kassenvereins für die Devisenabrechnungsstelle ausgeschrieben.

Sind nun sowohl die Devisenbeträge als auch die Markbeträge von der Abrechnungsstelle verrechnet worden, so hat sie auf die ausreichende Sicherheitsstellung der Mitglieder zu achten. Bis 1 Uhr nachmittags des dem Fälligkeitstage vorangehenden Werktages hat sie den Firmen Mitteilung über etwa fehlende Deckung zu machen, und sie setzt den säumigen Teilern eine Frist von 2 Stunden, also spätestens bis 3 Uhr nachmittags, um ihnen Gelegenheit zu geben, für die fehlende Deckung Sorge zu tragen.

Ist ein Mitglied mit der Sicherheitsstellung im Rückstande, so macht die Abrechnungsstelle dem Vertragsgegner hiervon Mitteilung und gibt diesem, falls jenes Käufer ist, eine andere Aufgabe. Ist dagegen die säumige Firma Verkäufer, so erfolgt Exekution. Die Devisenabrechnungsstelle beauftragt den Käufer, für Rechnung des Verkäufers, der mit der Sicherheitsstellung im Rückstande ist, die geschuldete Devisen an der Börse zwangsweise anzukaufen. In beiden Fällen hat die Abrechnungsstelle den säumigen Firmen von dem Geschehenen Mitteilung zu machen.

Entspricht der als Sicherheit gestellte Betrag nicht der von der Abrechnungsstelle geforderten Menge, macht er also nur einen Teil davon aus, so unterliegt es der Entscheidung des Instituts, welche Geschäfte des Mitgliedes als gesichert, und welche als ungesichert angesehen werden können. Die so als gedeckt erklärten Geschäfte werden restlos auf dem gewöhnlichen Wege erfüllt, während für die anderen Teile die eben erwähnte Zwangsregulierung eintritt.

Unbeschadet der Wirkungen, die durch die Nichtstellung von Sicherheit seitens der Mitglieder ent-

stehen, haben diese hierfür eine Konventionalstrafe von $\frac{1}{2}$ pro Mille vom ausmachenden Betrage der fehlenden Deckung an die Devisenabrechnungsstelle zu zahlen. Diese befriedigt alle Ansprüche und Forderungen aus den ihr zur Deckung oder Sicherheit gestellten Werten und entscheidet über Ort und Zeitpunkt der Verwendung.

4. Die Freigabe der Sicherheiten.

Die von den Mitgliedern der Berliner Devisenabrechnungsstelle gestellten Sicherheiten werden mit der Erfüllung der Geschäfte frei, und zwar so, daß der Käufer über eine Deckung nach Bewirkung der Zahlung des Kaufpreises verfügen kann und der Verkäufer nach der Anzeige seines Vertragsgegners, des Käufers, daß die geschuldete Valuta bei seinem auswärtigen Korrespondenten eingegangen ist. Der Käufer hat diese Anzeige spätestens binnen eines Werktages nach dem Eingang der Gutschrift aus dem Auslande zu machen, andernfalls er eine Strafe zu zahlen hat, unbeschadet der Geltendmachung weiterer Ansprüche des Verkäufers zur Zahlung von Zinsen für die Tage, an denen die Deckung durch die späte Freigabe festgehalten worden ist, ohne daß aus ihr während dieser Zeit Nutzen gezogen werden konnte.

Hat der Verkäufer bereits von seiner ausländischen Bankverbindung die Belastung für die erfolgte Zahlung in Händen, ohne daß von Seiten des Käufers eine Freigabe der Deckung erfolgt ist, so ist jener berechtigt, unter Vorlegung des Belastungsschreibens, aus dem die erfolgte Zahlung hervorgeht, die Freigabe seiner Deckung bei der Devisenabrechnungsstelle zu verlangen. Diese holt dann die Meinung des Käufers ein und entscheidet unparteiisch über den Fall. Sie kann dem Käufer daraufhin die Deckung freigeben, auch ohne daß der Käufer den Eingang der Devisen gemeldet hat.

Übersteigen die Geschäfte, die zwischen den von der Abrechnungsstelle ermittelten Vertragsgegnern erfüllt werden, den Gegenwert von 1000 \$, diese Summe ist infolge der Geldentwertung festgesetzt worden, da ja stets in kurzer Zeit eine in Mark festgesetzte Summe überholt war —, so ist der Käufer verpflichtet, sich telegraphisch von seinem ausländischen Korrespondenten den Eingang der Devisen melden zu lassen und die Deckung auf Grund der Eingangsdepesche freizugeben. Diese Bestimmung trat in Kraft, nachdem man erkannt hatte, daß die von dem Verkäufer gestellten Sicherheiten unnütz lange Zeit festgelegt wurden, trotzdem bereits die geschuldete Valuta im Ausland gezahlt war. Die Zeit, die des öfteren größere Summen als Sicherheitsstellung festlegte, betrug durchschnittlich beim Verkehr mit europäischen Ländern eine Woche und bei den überseeischen Devisen, z. B. New York, Rio de Janeiro, Tokio usw. mehrere Wochen. Laut Beschluß des Ausschusses vom 27. Oktober 1921 wurden die den Mitgliedern durch die telegraphische Eingangsmeldung entstehenden Spesen von der Abrechnungsstelle getragen und als Unkosten verbucht. Diese Beträge wurden von den Mitgliedern

über die Bank des Berliner Kassenvereins zu Lasten der Devisenabrechnungsstelle eingezogen und unterlagen hier einer strengen Kontrolle. Die große Mehrarbeit zeigte bald die Unzweckmäßigkeit dieses Verfahrens, zumal diese Spesen letzten Endes doch als Umlagen von den Mitgliedern getragen werden mußten, und ließ diesen Beschluß, der die Kosten für Kabel- und Telegrammspesen für telegraphische Eingangsmeldungen der Devisenabrechnungsstelle aufbürdete, wieder fallen und erklärte ihn für nichtig. Die Spesen mußten also damit fortan von den Mitgliedern selbst getragen werden. Es lag ja doch im Interesse einer jeden Firma, ihre Deckung so schnell als möglich wieder freizubekommen, um diesen Betrag sofort wieder neu anzulegen oder zu weiteren Geschäften als Sicherheit zu stellen. Bis auf ganz wenige Zwischenfälle ging dieser Verkehr auch reibungslos vor sich, und man hatte damit erreicht, daß selbst eine Sicherheit, die für eine Zahlung in Tokio oder Yokohama gestellt war, sofern diese den Gegenwert von 1000 \$ ausmachte oder überstieg, in 3—4 Tagen wieder freigegeben wurde.

Sind nun die gestellten Deckungen alle freigegeben, so sind die Geschäfte erfüllt, und etwa noch entstehende Verluste durch verspätete Zahlungen liegen nicht mehr im Wirkungskreis der Berliner Devisenabrechnungsstelle, die mit der Freigabe der Deckungen ihren geschäftlichen Kreislauf vollendet hat.

Die Problematik der Abschätzung des Wertes industrieller Unternehmungen.

Von Robert Weidenhammer, Erfurt.

Der Titel enthält bereits einen Hinweis zur Erkenntnis unserer Frage. Wir werden stets nur von einer Abschätzung des Wertes, niemals von einer exakten Preisbildung reden können. Ob von letzterer im strengen Sinne jemals gesprochen werden kann, ist eine Streitfrage zwischen den verschiedenen ökonomischen Schulen. Die sog. mathematische Richtung (Jevons, Walras, Irving Fisher) bejaht die Frage. Doch kann man eine mathematische Theorie der Preisbestimmungsgründe nur für Waren aufstellen, in denen ein allgemeiner Markt vorhanden ist, wie z. B. die Produktenbörse für Getreidesorten. Das Kennzeichen der dort gehandelten Ware ist ihre Fungibilität.

Je individueller eine Ware ist, je weniger von einem Markt die Rede sein kann, desto schwieriger wird die Möglichkeit einer sicheren Preisbestimmung. Wir denken hier an die Beurteilung von Grundstücken, Häusern und Landgütern, die nicht oder nur in einem weiteren Sinne fungibel sind. Aber auch bei Grundstücken und Häusern kann oft in bezug auf Bodenklasse¹⁾ und Lage fast noch von einer Art Marktpreis gesprochen werden.

Für die Abschätzung des Wertes einer industriellen Unternehmung aber fehlen alle diese Vergleichsmöglichkeiten. Der Unterschied in der Beurteilung zwischen einem Stadthaus oder Landgut und einer Fabrik wurde z. B. stark debattiert anlässlich des Projektes von Felix Hecht, der sich für die Gründung einer Industriebank einsetzte. Ihm trat besonders Karl Diehl entgegen, der hervorhob, daß Fabriken nicht fungibel seien, sondern einen Wert nur in der Hand eines fähigen Unternehmers darstellten. Durch technische Umwälzungen oder Konjunkturänderungen (auch Modewechsel) könnte eine industrielle Unternehmung von heute auf morgen entwertet werden.

Aus dem Grunde, daß sich für die Bewertung von industriellen Unternehmungen einige wenige, aber erschöpfende Leitsätze nicht aufstellen lassen, konnte das Projekt Hechts nicht zur Durchführung gelangen. Ein „Industriebankgesetz“ zu formen, war eine Nuß, die zu knacken kein Jurist in stande war (und sein wird).

Auch die Leitsätze, die Bankpraktiker für die Beurteilung von Pfändern bei Hingabe von Realrediten aufstellten, also das Wohnrecht, die Usancen der Banken zeigen eigentlich nur ihre Scheu vor der Behandlung dieser Frage, so schreibt z. B. P. Rozumek in seinem Buch „Das Kreditgeschäft im Bankbetriebe“ S. 370: „Zu den Grundstücken, die nachhaltig jedem Besitzer bei ordnungsmäßiger Wirtschaft den gleichen Ertrag gewähren, gehören in erster Linie Mietshäuser. Für die Verwaltung eines solchen Hauses sind keine besonderen Kenntnisse und Fähigkeiten erforderlich, der Ertrag fließt normalerweise dauernd von selbst, sofern nur für Instandhalten und Vermietungen der Wohnungen das Nötige getan wird.“

Anders bei einer Fabrik. Hier hängt der Ertrag von der Aufrechterhaltung des Betriebes, von Konjunkturschwankungen, der Geschicklichkeit der Leitung und einer großen Reihe anderer Faktoren ab. Mit dem Augenblick, wo aber der Ertrag aufhört und vielleicht der Betrieb eingestellt wird, bleibt vielfach nichts als totes Gemäuer übrig, das nur insofern Wert besitzt, als es sich zu Wohnräumen umbauen läßt. Deshalb sind für Hypothekenbanken Fabrikgrundstücke regelmäßig von der Beleihung ausgeschlossen und auch die Kreditbanken sind bei derartigen Objekten sehr zurückhaltend. Sie können aber trotzdem für eine Kreditbank ein geeignetes oder sogar ein sehr wertvolles Unterpfand abgeben, wenn das Unternehmen einen gangbaren, jederzeit gut absetzbaren Artikel herstellt, wenn danach seine Zukunft gesichert zu sein scheint und wenn es seit einer langen Reihe von Jahren in Blüte steht und gute Erträge abwirft, weil hierin bis zu einem gewissen Grade eine Gewähr dafür liegt, daß im Notfall für die Fabrikanlage sich auch Käufer finden werden. ... Deshalb hat schon der Name „Fabrikhypothek“ keinen guten Klang im Bank-

¹⁾ z. B. Aereboe: „Die Beurteilung von Landgütern und Grundstücken“ S. 362: „Die Klassifikation der Kulturböden“.

betrieb. ... Die Beleihung derartiger Grundstücke kann immer nur nach sorgfältigster Prüfung aller in Betracht kommenden Gesichtspunkte, der Rentabilität und Solidität des Unternehmens und der Vermögensverhältnisse des Eigentümers erfolgen, und aus diesem Zusammenhang ergibt sich, daß es sich oft nicht um eine Beleihung des Fabrikgrundstückes, als vielmehr um die Gewährung von Kontokorrentkredit handelt, der durch die Fabrikhypothek sichergestellt werden soll. Vielfach, bei manchen Banken grundsätzlich, wird eine Fabrikhypothek nur als Zusatzsicherheit angesehen. Der Kredit gilt an sich als ungedeckt, die Verhältnisse des Unternehmens müssen also die Gewährung eines Blankokredits rechtfertigen. Die Hypothek ist Nebensicherheit gegenüber der wirtschaftlichen Kraft des Unternehmens; sie soll schließlich aber auch verhindern, daß eine Belastung zugunsten eines anderen Gläubigers ohne Wissen und vielleicht gegen den Willen der Bank erfolgt.“

Ähnliches schreibt Hans Käferlein in seinem Buch „Der Bankkredit und seine Sicherungen“ S. 351: „Industrielle Werte ... wird man in der Regel nicht über $\frac{1}{3}$ des ermittelten Wertes beleihen.“ Und S. 353: „Die Erfahrungen haben gezeigt, daß Fabriken, die infolge schlechter Erträge veräußert werden mußten, wahrhaft erschreckende Verkaufserlöse erzielten. Im besonderen hat es sich gezeigt, daß die kostbaren maschinellen Anlagen fast immer nur zum Alteisenwert losgeschlagen werden konnten.“

Da diese beiden Bücher von der Bankpraxis allgemein als die besten anerkannt sind, so müssen wir uns mit dem negativen Resultat zufrieden geben, daß uns von dort keine Hilfe kommen kann.

Wie vollzieht sich nun in der Praxis die Abschätzung des Wertes einer industriellen Unternehmung? Man wird zwei Sachverständige brauchen, einen Kaufmann, der die Bücher prüfen und sein Urteil über die finanzielle Lage abgeben wird und einen Techniker, der den Stand der Produktionsmittel, d. h. die eigentliche Fabrik auf ihre Brauchbarkeit untersucht. [Aber daneben bleibt noch soviel Imponderabiles, soviel Probleme, die von den Eigenschaften der Leitungen abhängen und vor allem der Umstand, daß die Zukunft uns ein dunkles Tor ist²⁾.]

Schon für die technische Beurteilung, allgemeine Leitsätze aufzustellen, ist ein schwieriges Unterfangen, wenn man die zum Teil gänzlich verschiedenen Kriterien bedenkt, die an die Brauchbarkeit der technischen Anlagen der verschiedenen Industriebranchen gelegt werden müssen. Trotzdem besitzen wir in dem Buch von F. Moral, „Die Abschätzung

des Wertes industrieller Unternehmungen“, einen Leitaden, der seiner Aufgabe voll gerecht wird, soweit er sich auf die technische Beurteilung beschränkt — was im Titel vielleicht hätte zum Ausdruck gebracht werden können.

Moral gibt zwar auch am Schlusse seines Buches Vorschläge und Beispiele, wie man den Wert einer industriellen Unternehmung errechnen kann. Dieser Teil ist aber als schwach anzusehen. Denn Moral übernimmt nun einfach die Usance, die sich bei der Taxation von Häusern herausgebildet hat, auf die Bewertung von Fabriken, indem er dabei es dem Leser überläßt, nach seinen im Hauptteil des Buches gegebenen technischen Kriterien die Beurteilung zu korrigieren. Er schreibt als Resultat auf S. 145: „Durch die Kombination des Vermögens mit dem Ertrage der Unternehmung und durch die Wahl des $1\frac{1}{4}$ — $1\frac{1}{2}$ fachen des landesüblichen Zinsfußes bei der Kapitalisierung des Reinertrages ist der auf diese Art gefundene Tauschwert zugleich derjenige Wertbetrag, welcher den Interessen des Veräußerers und Erwerbers gleichmäßig gerecht wird.“

Eine Einführung in die rechnerische Seite der Bewertung gibt Schmalenbach im ersten Kapitel seines Buches „Finanzierungen“. Er stellt an die Spitze aller Betrachtungen über dieses Thema etwa den Satz: „Derjenige, der eine Unternehmung kaufen will, ist wirtschaftlich an nichts anderem interessiert als daran, was die Unternehmung ihm in der Zukunft bringen wird. Das gleiche gilt für den Verkäufer, der diesen Ertrag verliert und für den Kreditgeber, der im Ertrag seine Sicherheit findet.“

Im Verlauf seiner Darlegungen zieht er aber im Abschnitt 4 „Der Reproduktionswert als Hilfwert“ die Reproduktionskosten der Unternehmung doch mit zur Bewertung heran. Er sagt S. 12: „Es wird in der Regel notwendig sein, bei Schätzungen von Unternehmungen zwei Werte zu bestimmen: 1. Den Zukunftsertragswert, 2. den Reproduktionswert. Ist der Zukunftsertragswert niedriger als der Reproduktionswert, so ist der Zukunftsertragswert der entscheidende Wert. Ist dagegen der Reproduktionswert niedriger als der Zukunftsertragswert, so ist weder der eine oder andere Wert ohne weiteres anzusetzen. Es ist vielmehr zu untersuchen, welche Hemmungen dahin geführt haben und voraussichtlich weiter führen werden, daß dieses sogutrentierende Unternehmen frei von Konkurrenz bleibt.“

Unter dem Ausdruck „Reproduktionswert“ (besser wäre wohl: Reproduktionskosten der Unternehmung) versteht Schmalenbach, wie er S. 11 betont, nicht etwa den Wert des toten Inventars, sondern auch die Mittel, die nötig sind, um eine Unternehmung auf diesen Stand zu bringen, d. h. die Kosten der gesamten „inneren“ Organisation. Weiter unten auf S. 11 geht Schmalenbach dann auf die Schwie-

²⁾ Die Versuche, das Risiko exakt in Rechnung zu stellen, wie z. B. A. A. Schubert es in seinem Aufsatz „Die Schätzung des gemeinen Wertes einer A.-G.“ in „Zeitschrift für Betriebswirtschaft“, Heft 5, S. 482, es tut, können heute nichts nützen, weil alle „Erfahrungssätze“ aus der Zeit vor 1914 nicht mehr anwendbar sind.

rigkeit der Bewertung dieser „inneren“ Organisation [good will]³⁾ ein. Er erwähnt, daß der Gesetzgeber verboten habe (HGB. 261, 4), den Wert der „Einrichtung“ zu aktivieren, nicht weil er sie als Nonvaleur angesehen, sondern einer Überbewertung vorbeugen wollte, da eine Kontrolle dieses Postens ja äußerst schwierig sein dürfte.

Vor allem aber: Der Hilfswert „Reproduktionskosten“ tritt doch nur im Zusammenhang mit dem Ertragswert auf. Denn Schmalenbach übernimmt im Prinzip ja auch von der Häusertaxation die Methode, den Wert einer Unternehmung durch Halbierung der Summe von Reproduktionskosten und Ertragswert zu finden, vorausgesetzt, daß dieser größer als jener ist. Nun ist aber zu bedenken, daß der Ertragswert die Früchte der Organisation ja enthält: Je besser die Organisation, desto höher der Ertrag. Wenn wir das umdrehen: Je geringer der Ertrag, desto schlechter die Organisation, so sehen wir, daß in der Tat die Organisation nur einen funktionellen Werth hat. Erst der Erfolg, der Ertrag, verleiht ihr ihren Wert.

Demnach wäre es falsch oder zumindest nicht nötig, die Kosten des Aufbaus des „good will“ unter „Reproduktionskosten“ mit einzusetzen. Der Ertragswert enthält ja bereits diesen Wertbestimmungsfaktor.

Das charakteristische Ergebnis von Schmalenbachs Untersuchung ist die Hervorhebung, daß der Wert einer Unternehmung vom Ertrag der Zukunft abhängt. Dieser Punkt scheint auch mir das entscheidende Kriterium zu sein. Denn Häuser, selbst Landgüter, werden gebaut, eingerichtet und gekauft oft mehr des Verbrauchs, als des Ertrages willen. Eine industrielle Unternehmung aber hat stets nur einen Zweck: Ertrag abzuwerfen. Um ein Beispiel aus dem Leben zu nehmen: Es sei eine Million anzulegen. Dies kann (neben anderen Möglichkeiten) durch Kauf eines Landgutes, einer Villa, von Effekten, Miethäusern oder endlich einer Fabrik geschehen. Für den Kaufpreis, den man für das Landgut oder die Villa zu bezahlen bereit ist, wird der Ertrag als Bestimmungsgrund oft zurücktreten gegenüber anderen Vorzügen. Für Effekten, Miethäuser und die Fabrik dürfte der Preis vor allem durch die erzielbare Rente bestimmt sein. Für die Fabrik jedoch wird man sich in der Regel nicht entschließen, wenn nicht eine Risikoprämie erzielt wird, d. h. ein je nach Umständen verschiedener Aufschlag auf den landesüblichen Zinsfuß für das Wagnis entschädigt.

Die gleiche Ansicht finden wir auch in der amerikanischen Literatur⁴⁾, man spricht dort von der

earning power als dem entscheidenden Wertbestimmungsfaktor.

Wozu aber braucht man dann überhaupt die Reproduktionskosten als Hilfswert? Nun, weil eben nicht der Ertrag der Vergangenheit, sondern der der Zukunft der entscheidende Faktor ist. Es kann sich daher nur um eine Wahrscheinlichkeitsrechnung handeln, wenn man den bisherigen Ertrag als Maßstab für den zukünftigen annimmt. Vor allem darf man sich nicht begnügen, den Ertrag des letzten Jahres als Grundlage anzunehmen, selbst nicht ohne weiteres den Durchschnitt der drei oder fünf letzten Jahre. Es ist vielmehr der Konjunkturcharakter dieser Jahre zu prüfen, überhaupt die Entwicklung der betreffenden Industriebranche in dieser Periode. Ein Vergleich mit den Ergebnissen von Konkurrenzfabriken ist stets anzuraten. (Vgl. hierüber auch E. Schmalenbach, „Grundlagen dynamischer Bilanzlehre“, S. 82, in Verbindung mit W. Vershofen, „Die Statistik der Wirtschaftsverbände“, Bamberg 1924.)

Ferner ist eine genaue Nachprüfung der betreffenden Bilanzen und des ausgewiesenen Gewinns auf die Schaffung und Ausschöpfung stiller Reserven hin nötig, d. h. es ist nachzusehen, wie die Abschreibungen gehandhabt wurden⁵⁾.

Hat in der Untersuchungsperiode eine Geldwertverschiebung stattgefunden, so ist, soweit als möglich, eine Umrechnung aller Beträge auf eine ideelle Werteinheit zu versuchen. Doch dürfte ein brauchbares Bild sich hierdurch nicht leichter erreichen lassen.

Oft auch ist es überhaupt unmöglich, eine Ertragsberechnung durchzuführen, weil ein Gewinn nicht oder noch nicht erzielt wurde.

Man wird daher stets die Reproduktionskosten der Unternehmung heranziehen. Zunächst geben die Aktiva in ihrem Liquidationserlös, der allerdings recht unsicher zu berechnen und niedrig genug sein wird im Vergleich zu den Reproduktionskosten, einen Anhalt für die Mindestschätzung.

Ferner scheint es mir berechtigt, anzunehmen, daß je kleiner die Reproduktionskosten im Verhältnis zum Ertrag, desto größer die Gefahr des Entstehens neuer Konkurrenz anzusetzen sein wird. Diese Konkurrenzgefahr aber muß beim Schluß vom

poration zu gründen. Der Wert jeder Firma, die in den neuen Trust aufgenommen werden soll, beruht auf ihrer earning power. Diese war stark reduziert durch die Konkurrenz. Der Promoter schätzt die gegenwärtigen Erträge und die entgangenen, d. h. den Ertrag, der ohne Wettbewerb zu erzielen sein wird, kapitalisiert die Summe weiter und verkauft Aktien einer neu geschaffenen Dachgesellschaft in dieser Höhe an das Publikum. Es kann ja durch die Institution der Sukzessivgründung und des „underwriting“ Aktienverkauf stattfinden, ehe Gegenwerte vorhanden sind. Für das hereinkommende Geld kauft er die Aktien der Firmen auf. Handelt es sich um Unternehmen im Privatbesitz, so gilt es eben, diese anzukaufen. Man nennt die zu erkaufende Bereitwilligkeit: „good will“.

⁵⁾ Über die komplizierte Berechnung des wirklichen Wertes in diesem Fall sei auf das Kapitel „Zukunftsertrag und Kapitalisierung unter Berücksichtigung der Mehrabschreibung“ bei Schmalenbach, „Finanzierungen“ S. 52, verwiesen.

³⁾ Unter „good will“ fällt auch der Firmenwert im eigentlichen Sinne, d. h. die Tradition des Namens, z. B. „Meißner Porzellan“.

⁴⁾ S. Mead behandelt in seinen Büchern „Corporation Finance“ und „Trust Finance“ die Gründung einer Holding Co.: Der Promoter faßt den Plan, an Stelle von 30 miteinander konkurrierender Firmen eine neue Cor-

Ertrag der Vergangenheit auf den zukünftigen berücksichtigt werden ⁶⁾).

Ist die Rentabilität unbekannt, so bleibt nur der Weg, die Anlagen nach ihrem Zeitwert abzuschätzen, unter Berücksichtigung ihrer Brauchbarkeit, einen rentablen Betrieb zu ermöglichen.

Die Rentabilität ist *ceteris paribus* von der Spanne zwischen Gestehungskosten und Verkaufspreisen abhängig. Da die Verkaufspreise, vom relativ seltenen Fall des Monopols abgesehen, sich auf dem Markte regeln, für den Fabrikanten also bis zu einem gewissen Grade gegebene Größen sind, so verbleibt zur Erzielung einer höheren Rentabilität nur der Weg der Produktionsverbilligung ⁷⁾. Diese kann soweit durchgeführt werden, daß es rentabel wird, auch die Verkaufspreise herabzusetzen und so am vermehrten Umsatz zu verdienen, wie z. B. Ford in der Krise 1920.

Wenn also Fabriken gleicher Branche und mit gleichen Verkaufspreisen für Waren von gleicher Qualität doch oft sehr verschiedene Rentabilität zeigen, d. h. verschiedene Spannen zwischen Gestehungskosten und Verkaufspreisen haben, so dürfte das an Gründen liegen, die man in folgende Faktoren einteilen kann:

1. Zweckmäßigkeit des Standortes der Fabrik,
2. Zweckmäßigkeit der technischen Betriebsanlage,
3. Zweckmäßigkeit der Organisation des Arbeitsprozesses.

Über diese Fragen, besonders Punkt 2, gibt das Buch von *Moral* gute Auskunft. Über die Standortfrage sei noch auf *Alfred Weber*, „Über den Standort der Industrien“, über Organisation auf die Schriften von *Taylor* u. a. verwiesen.

Abschließend wäre zu sagen: der Ertragswert ist die Basis aller Bewertung einer industriellen Unternehmung. Ist er unbekannt, so haben die Reproduktionskosten der Anlagen nur soweit Bedeutung, als diese nach Standort und Wirtschaftlichkeit der Betriebsanlage eine Produktion ermöglichen, welche das Optimum erreicht oder ihm nahekommt. Dies Optimum dürfte sich jederzeit durch die am günstigsten arbeitende Konkurrenz bestimmen lassen. Als ein Anhalt für die Taxation von industriellen Unternehmungen in Aktienform dürfte endlich noch die Bewertung durch die Börse zu nennen sein. Doch darf das stark subjektive Moment hierin nicht vergessen werden. Selbst wenn die Börse wieder ein besser funktionierender Bewertungsmarkt sein wird, als in den letzten Jahren, muß stets beachtet werden, daß sie neigt, alle kursbeeinflussenden Momente (Krisen, Hochkonjunktoren usw.) in ihrer Wirkung zu überschätzen.

⁶⁾ Vgl. E. Schmalenbach, „Finanzierungen“ S. 12 und A. A. Schubert, a. a. O. S. 482.

⁷⁾ Vgl. den Bericht der Ingenieure, zitiert in E. A. Filene: „Ein Weg aus dem Wirrwarr“, Frankfurt a. M. 1925 und im „Weltwirtschaftlichen Archiv“, 1925, Heft 1.

Zur Frage der Konditionen.

Von Hans Haymann, Regensburg.

Für die Gesundung unserer Wirtschaft ist eine befriedigende Lösung des Kreditproblems von entscheidender Bedeutung. Mit ihm steht die Frage der Konditionen, in Sonderheit die der Zahlungsbedingungen in engstem Zusammenhang, da durch sie die Verteilung der der gesamten Volkswirtschaft zur Verfügung stehenden Kapitalien unter die einzelnen Glieder der Wirtschaft maßgebend beeinflusst wird. Gerade die gegenwärtige Entwicklung der deutschen Wirtschaft wird durch wachsende Absatzstockungen in weitesten Kreisen von Handel und Industrie gekennzeichnet, und mit dieser Verschlechterung der Absatzmöglichkeiten geht ein stärkeres Fühlbarwerden des Kapitalmangels Hand in Hand. Das Zustandekommen von Geschäftsabschlüssen scheitert oft nicht so sehr an mangelnder Nachfrage oder an der Höhe der Preise, als vielmehr daran, daß der Verkäufer sich außerstande sieht, die langfristigen Zahlungsbedingungen einzugehen, die der Käufer verlangen muß. Die Schwierigkeiten, die auch in einer außerordentlich schleppenden Zahlungsweise zum Ausdruck kommen und die in der völligen Unzulänglichkeit der vorhandenen Kapitaldecke begründet sind, wurden durch den Zustrom von Kapitalien aus dem Ausland für einige Monate behoben; seitdem aber in neuester Zeit ein merkliches Nachlassen in der fremden Kreditgewährung eintrat, zeigt sich der Mangel wieder in schroffster Form und die Frage der Zahlungsfristen gewinnt erneut überragende Bedeutung.

Schon während der Inflation wurde dem Konditionsproblem wesentliche Bedeutung beigemessen, doch war damals seine Lösung infolge der durch den Geldentwertung kennzeichnenden Warenhunger dominierenden Stellung der Lieferanten verhältnismäßig einfach; als Bittsteller erschien stets der Kunde, der Lieferung „um jeden Preis“ verlangte, so daß sich der Lieferant mannigfache Verkläusulierungen seiner Konditionen (ein Beispiel hierfür möge nachstehende Bedingung sein, wie sie gegen Ende der Inflation keine Seltenheit war: „Die Fakturenbeträge verstehen sich in Goldmark und sind sofort fällig; Papiermarkzahlungen können wir nur zum Kurs des Eingangs bei der Bank gutschreiben; bei Zahlungsverzug rechnen wir 12 % Zins pro Tag und behalten uns die Geltendmachung von Geldentwertungsverlusten vor!“), im wesentlichen fast stets die Forderung der Vorauszahlung, gestatten durfte, ohne deswegen einen mangelhaften Absatz befürchten zu müssen. Dies ist mit der Stabilisierung der Mark anders geworden! Die Geldknappheit, sich auswirkend in geringer Kauflust, Hand in Hand mit Überdispositionen im Warenlager, die, aus den Erfahrungen der Inflationsjahre herrührend, sich noch auf geraume Zeit hinaus erstreckten, hat den Kaufmann vor schwierigste Probleme gestellt. Einerseits zwingen ihn die mißlichen Verhältnisse (Kapitalknappheit — Kreditnot) seiner Unternehmung zur Aufstellung scharfer kurz-

fristiger Zahlungsbedingungen, während er andererseits einen befriedigenden Absatz nur durch deren weitgehendste Erleichterung erzielen kann.

So treffen sich gerade in der Konditionsfrage die Interessen mit unerhörter Gegensätzlichkeit, die fast noch verstärkt wird durch den doppelten Standpunkt, den jeder Unternehmer — als Lieferant einerseits und andererseits als Kunde — zu vertreten gezwungen ist.

Vorstehende kurze Kennzeichnung der Lage erklärt die erbitterten Kämpfe und die zahllosen langandauernden Verhandlungen, die stets von neuem eine Besserung auf diesem Gebiet erreichen wollen. Wenn hier zu dem zur Diskussion stehenden Fragenkomplex Stellung genommen werden soll, so ist es im Rahmen dieser Erörterung selbstverständlich nicht möglich, endgültige Werturteile über die zweckmäßigste Ausgestaltung und Formulierung der Verkaufsbedingungen zu fällen, da die Konditionen je nach Branchen, entsprechend den dort herrschenden Produktions- und Absatzbedingungen, gesondert zu betrachten und zu werten sind; jedoch erscheint es gerade im gegenwärtigen Augenblick dringend erforderlich, einige allgemeine Grundsätze zur Diskussion zu stellen, die zum Zweck einer gezielten Lösung stets beachtet werden müssen und die großenteils für diese erst die geeignete Grundlage schaffen.

Im Mittelpunkt der Konditionspolitik muß als erste und wichtigste Forderung die nach genauester Einhaltung der vertragmäßigen Zahlungsfristen stehen. Veranlassung zur Aufstellung dieses, wie man meinen möchte, selbstverständlichen Grundsatzes gibt die leider seit längerer Zeit mehr und mehr überhandnehmende Erscheinung, daß die vertraglich vereinbarten Ziele von vielen Firmen ganz wesentlich überschritten werden. Es soll hier keineswegs der Vorwurf erhoben werden, daß dabei eine böswillige Absicht vorliegt; in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle sind vielmehr die mißlichen Verhältnisse, hervorgerufen durch das Ausbleiben erhoffter Geldeingänge oder durch mangelhaften Absatz, die nur zu begreiflicher Ursache der Zielüberschreitungen. Gleichwohl darf nicht verkannt werden, daß der oft zwar äußerlich befriedigende, im Grunde jedoch ergebnislose Verlauf so vieler Konditionsverhandlungen auf die Außerachtlassung der oben aufgestellten Forderung zurückzuführen ist. Denn was nützen alle Unterhaltungen über die Festsetzung neuer Zahlungsfristen und Regulierungsbedingungen, wenn der Krebschaden übersehen oder nicht genügend beachtet wird? Und wo ist der Vorteil für den Lieferanten, der bei erfolgreichen Verhandlungen die Normierung kürzerer und günstiger Zahlungsfristen durchgesetzt hat, wenn er aus den Äußerungen der Gegenpartei und aus der allgemeinen Wirtschaftslage die Überzeugung mit nach Hause nehmen muß, daß es den Abnehmern beim besten Willen nicht möglich sein wird, ihren Verpflichtungen konditionsgemäß nachzukommen?

Hier muß Wandel geschaffen werden, und dies um so mehr als — vielleicht infolge der, unter oben

gekennzeichneten ungenügender Beachtung der herrschenden wirtschaftlichen Verhältnisse, erfolgten verfehlten Festlegung der Zahlungsbedingungen — die Kunden, die, wenn ihnen die Regulierung zur vereinbarten Zeit unmöglich ist, ordnungsgemäß um Stundung — ob unter Entrichtung von Verzugszinsen oder ohne solche, ist erst eine sekundäre Frage — nachsuchen, in der Minderzahl sind. Sehr viele betrachten unter den obwaltenden Umständen eine Zielüberschreitung als ihr gutes Recht und glauben dieselbe stillschweigend für sich in Anspruch nehmen zu dürfen. Wie sehr diese Anschauung in manchen Kreisen Platz gegriffen hat, mögen einige Beispiele von Zuschriften an Lieferanten beweisen, die allerdings hinsichtlich ihrer Form als besonders krasse Ausnahmefälle angesprochen werden müssen; immerhin sind sie aber für heute herrschende Ansichten bezeichnend: „... Wir ersuchen fernere Monierungen zu unterlassen, da solche zwecklos sind. Sie dürften bemerkt haben, daß wir Ihre Rechnungen, jeweils nach 90 Tagen dato Faktura (die Auftragsbestätigung des Lieferanten, die für das Vertragsverhältnis allein maßgebend ist, wie die Rechnung, enthielten als Ziel 30 Tage!), und zwar unabhängig von Ihren Monierungen regulieren ...“ — Die nachfolgende Stelle ist dem Regulierungsbrief eines Kunden entnommen, der nach 5monatlicher Zielüberschreitung mit einem Dreimonatsakzept bezahlt: „... Ich möchte Sie dringend bitten, etwas mehr Geduld zu haben und für die Zukunft nicht mehr so nach Zahlung zu drängen. Andere Leute wollen auch zu ihrem Geld kommen. Unter den heutigen mißlichen Verhältnissen ist es unmöglich, derart kurze Ziele, wie Sie sie stellen, einzuhalten ...“ Und diese Zuschrift bei einer Zielüberschreitung von insgesamt 8 Monaten!

Der bedeutende Denkfehler, der aus diesen und ähnlichen Äußerungen spricht, indem der Kunde die Zielüberschreitung als eine ihm zustehende und selbstverständlich zu bewilligende Forderung betrachtet, beweist klar, daß hier schon seit langer Zeit gesündigt wird, daß sich die Methode geradezu eingebürgert hat und daß man in den Kreisen der Lieferanten dieser Tatsache bisher nicht auf den Grund gegangen ist, sondern sich mit Einwendungen in den Einzelfällen begnügte.

Gerade in der Kaufmannschaft, der infolge des in sie gesetzten Vertrauens einer höheren wirtschaftlichen Einsicht und Zuverlässigkeit vom Gesetz mannigfache Vergünstigungen bzw. rechtliche Sonderregelungen (z. B. bei der Bürgschaftsleistung usw.) zuteil geworden ist, müßte sich die Erkenntnis rasch durchsetzen, daß für die Gesundheit unserer Wirtschaft eine pünktliche und zuverlässige Regulierungsweise eine der wichtigsten Vorbedingungen ist. Die Lieferanten müssen sich auf den Eingang ihrer Forderungen auf den Tag hin verlassen können, damit sie selbst auch in der Lage sind, ihren Verpflichtungen in gewissenhafter Weise nachzukommen. Denn in unserer vielgliedrigen Wirtschaft muß jede Stockung sich in weiteren Kreisen fühlbar machen und auswirken.

Wie gesagt, ist die Hauptursache, die der befriedigenden Lösung dieser Forderung entgegensteht, daß es vielen Kaufleuten schlechterdings unmöglich ist, ihren Verpflichtungen vertragsgemäß nachzukommen. Der einfachsten Lösung, die Schwierigkeiten durch Verlängerung der Zahlungsfristen zu beheben, stehen die zwingendsten Hindernisse entgegen, indem aus Gründen der Kapitalknappheit die Lieferanten auf schnellsten Eingang ihrer Gelder bedacht sein müssen, während für die Schuldner möglichst langfristige Ziele eine Lebensbedingung sind. Es dürfte nur in den seltensten Fällen gelingen, eine allseitig befriedigende Lösung zu finden; von beiden Seiten werden vielmehr stets weitgehende Konzessionen gemacht werden müssen. Unter allen Umständen ist bei Anerkennung aller Schwierigkeiten eine Verbesserung in der Richtung anzustreben, daß eine Umänderung der Zahlungsbedingungen die Gewähr dafür gibt, daß die Zahlungsfristen wenigstens von der überwiegenden Mehrheit der Schuldner pünktlich eingehalten werden können. Es wird hierbei wahrscheinlich nicht zu umgehen sein, daß die Konkurse und Geschäftsaufsichten noch um einen Bruchteil vermehrt werden, doch dürfte aus Rücksicht auf kleine und schwache Unternehmungen der Gesundungsprozeß des Wirtschaftsganzen nicht zum Scheitern verurteilt werden; eine Ausmerzungen dieser Betriebe ist eben unvermeidlich.

Unter den sich widerstrebenden Interessen einen Ausgleich zu schaffen und den gangbarsten Weg zu finden, ist das Ziel zahlreicher langandauernder Verhandlungen. Sie werden einen in der Praxis brauchbaren Erfolg nur dann erzielen, wenn neben den besonderen Branchenbedingungen auch die stets geltenden Grundfragen Berücksichtigung finden. Somit dürfte eine grundsätzliche Erörterung über die Bedeutung der Länge des Ziels für die Beurteilung der Gesamtfrage von wesentlichem Nutzen sein, insbesondere dann, wenn wir die Betrachtung der Auswirkung der Konditionen auch auf die Wirtschaftskreise ausdehnen, die an der Lösung des Problems nicht unmittelbar interessiert erscheinen.

Wir haben hier vor allem die Banken und die Delcredere-Versicherungsgesellschaften im Auge. Zunächst: Haben die Banken ein Interesse an der Gestaltung der Konditionen? Sie sind Vermittler des Kredits. Sie sammeln die ungenützten Kapitalien weitester Volkskreise, also auch in kleinsten Mengen, und leiten sie gleichsam durch einen Trichter in die Kanäle der Wirtschaft, die ihrer bedürfen, die produktive Verwendung für sie haben. Die Banken haben somit im eigenen wie auch im Interesse derjenigen, die ihr Kapital gegen Zins zur Verfügung stellen, das Bestreben und die Verpflichtung, in erster Linie die Kapitalien vollständig sicher anzulegen (der höheren Rentabilität dürfte stets erst nach einer befriedigenden Lösung der Sicherheitsfrage ausschlaggebender Einfluß eingeräumt werden!). Diese Sicherheit ist nun häufiger und regelmäßiger bei großen Unternehmungen, insbesondere in den Kreisen der Industrie, gegeben. Gerade der

Handel und zumal die Detailgeschäfte als letztes Glied in der Vermittlung zwischen Produzent und Konsument waren zum großen Teil in allerschärfstem Maße den verheerenden Wirkungen der Inflation ausgesetzt; denn auf sie stürzte sich bei jeder Geldwertminderung, die in einer neuen Preisrevolution ihren äußeren Ausdruck fand, die breite Masse des kaufenden Publikums, um in rascher Wahl — um nicht zu sagen: in blinder Wahllosigkeit — den Wert ihrer flüssigen Mittel in Warenvorräten zu erhalten. Die dadurch hervorgerufenen Substanzverluste durch Neuanschaffungen wettzumachen, dürfte nur in seltenen Ausnahmefällen gelingen sein.

Wie schon erwähnt, erscheinen also gegenwärtig die Industrieunternehmungen, obwohl auch sie unter der Einwirkung der Inflation stark gelitten haben, besser fundiert als weite Kreise des Handels. Zur Konditionenfrage in Beziehung gebracht, bedeutet dies: Wenn die Industrie genötigt ist, ihren Kunden längere Ziele einzuräumen, hingegen gleichwohl ihren Lieferanten kurzfristige Regulierung zukommen lassen muß, so wird in den meisten Fällen bei ihr eine Verknappung der flüssigen Mittel eintreten, da ja allorts das Betriebskapital sehr geschwächt wurde und nicht mehr in wünschenswertem Verhältnis zum Umsatz steht. Die Banken müssen zu Hilfe gezogen werden, und sie werden naturgemäß ihre angesammelten Kapitalien um so bereitwilliger in die Bresche werfen, je mehr Sicherheit ihnen vorhanden scheint. Sie haben somit, kurz gesagt, ein Interesse daran, daß eine Spanne in den Zahlungszielen — vollständige Einheitlichkeit der Konditionen in allen Stufen wäre die schlechthin ideale Lösung, da hierbei jeder Unternehmer seinen Verpflichtungen laufend aus den Eingängen (genaue Einhaltung des Vertrags vorausgesetzt!) nachkommen könnte, läßt sich aber infolge der Verschiedenartigkeit der Interessen und Bedürfnisse der einzelnen Glieder fast nie durchführen — bei den großen, speziell bei den gut fundierten Industrieunternehmungen eintritt, da hier die für die Investierung der benötigten Kapitalien wünschenswerte Sicherheit mit Wahrscheinlichkeit vorhanden ist.

Dieser aus logischen Erwägungen resultierende Standpunkt der Banken gegenüber der Konditionenfrage dürfte sich bei den Kreditversicherungsgesellschaften etwas verschieben. Diese übernehmen es, gegen Zahlung einer Prämie unter gewissen Bedingungen die Ausfälle zu decken, die der Versicherte im Kontokorrentverkehr mit seinen Kunden aus Warenverkäufen erleidet. Der Versicherte muß hierbei, wie in sehr weitverzweigten Bedingungen festgelegt ist, stets den Nachweis erbringen können, daß er beim Eingehen des Vertrags die erforderliche Sorgfalt hat walten lassen, daß also die Verhältnisse des Kunden, sei es infolge jahrelanger Geschäftsverbindung, oder zufolge eingeholter Auskünfte, eine günstige Beurteilung zuließen. Je länger nun die Zahlungsziele sind, desto ernster muß die Möglichkeit ins Auge gefaßt werden, daß die Lage des Kunden, die im Zeitpunkt der Liefere-

rung etwa noch als sehr liquide bezeichnet werden dürfte, inzwischen sich verschlechtert hat und Zahlungsschwierigkeiten befürchten läßt. Der Eintritt dieser Möglichkeit ist bei Industrie- und großen Handelsunternehmungen wieder unwahrscheinlicher (wenn auch nicht von der Hand zu weisen!) als bei kleineren Betrieben. Das Interesse der Delcredere-Versicherungsgesellschaften konzentriert sich also auch hier darauf, eine notwendige Spannung in den Zahlungszielen möglichst bei den großen Unternehmungen eintreten zu lassen, und darf vielleicht im Gegensatz zu den Banken so charakterisiert werden, daß die Kreise, die diese als Geber der längeren Ziele zu sehen wünschen, den Versicherungsgesellschaften als deren Nehmer willkommen sind. Denn im ersteren Falle bieten die betreffenden Unternehmungen für Kreditinvestitionen die erforderliche Sicherheit, während für den zweiten Fall ihre Zahlungsfähigkeit auch für längere Zeiträume gesichert erscheint. In unserem gegenwärtigen wirtschaftlichen Stadium, das durch äußerste Kapital- und Kreditnot gekennzeichnet ist, dürfte dem Standpunkt der Bankwelt zuvörderst Rechnung getragen werden müssen.

Nun noch ein Wort über die Stellungnahme der an der Ausgestaltung der Zahlungsziele direkt interessierten Wirtschaftsgruppen, die ja seit geraumer Zeit selbst durch ihre Verbände jede Gelegenheit benützen, ihre Bedürfnisse und Wünsche ausführlich darzulegen. Bei einer nüchternen Betrachtung der Gesamtlage darf nicht übersehen werden, daß gerade die heißumstrittene Frage der Konditionen häufig zu Propagandazwecken gebraucht wird und daß hierbei manche Notwendigkeit zu grell, manches Entgegenkommen zu rosig gezeichnet wird. In diesen Auslassungen agitatorischen Charakters wird häufig ein langes Ziel als Lebensnotwendigkeit bezeichnet; demgegenüber muß auf die oben dargestellte Kennzeichnung der gegenwärtigen Lage verwiesen werden: sie ist charakterisiert durch eine fast allorts herrschende Unpünktlichkeit im Zahlen; es wird bei einem vereinbarten 30tägigen Ziel nicht nach 30 Tagen und bei einem 90tägigen Ziel nicht nach 90 Tagen gezahlt, d. h. die Zielüberschreitung ist seit längerer Zeit zur Regel geworden.

Die Tatsachen liegen nun so: Der Kaufmann muß seine Lieferanten stets aus seinen Eingängen bezahlen. In einer größeren Zeitspanne ist nun natürlich die Aussicht wahrscheinlich, daß die Lösungen zahlreicher sind und die schlechthin ideale Lösung wäre, daß man dem Einzelhandel als letztem Glied in der Vermittlungsreihe zwischen Produzent und Konsument die Zahlungsfrist so bemißt, daß er seine Waren in der Zwischenzeit verkaufen und mit geringem Eigenkapital seine Vormänner bezahlen kann, was sich in der ganzen Wirtschaftskette entsprechend auswirken würde. An gewissen Stellen (Industrie u. a.) würde sich jedoch der Nachteil dieser Methode zeigen, indem hier zwecks Ermöglichung der längeren Kreditgewährung Fremdkapitalien zu Hilfe gezogen werden müssen.

Der Vorteil der längeren Ziele wird von vielen

Stellen überschätzt; denn in der Regel tritt dieser Vorteil nur einmal, und zwar beim Übergang vom kürzeren zum längeren Ziel in Form einer Atempause in Erscheinung; dann ist der Gleichlauf wieder hergestellt, und nach wie vor werden aus den Eingängen die Schulden gezahlt. Weitere Nachteile sind darin zu erblicken, daß bei langen Zielen die Dispositionen des Einkäufers großzügiger werden und daß, insbesondere der kleine Kaufmann, in dem Bewußtsein, die Waren erst nach längerer Zeit bezahlen zu müssen, seine Solvenz überschätzt; bei Modeartikeln und Waren mit Börsennotiz oder stark schwankendem Markpreis droht noch dazu die Gefahr einer Wertminderung des Lagers. Auf der kontrahierenden Seite nimmt bei langen Zielen, wie schon dargelegt wurde, und wie auch dieser Umstand wieder bezeugt, das Risiko bedeutend zu.

Eine unmittelbare Schmälerung des Gewinns dürfte mit langen Zielen nicht unbedingt verbunden sein, da ja in den Preisen die Zinsen für den längeren Zeitraum mit berücksichtigt werden. Hieraus ergibt sich aber wieder andererseits der Vorteil der kurzen Ziele, die scharf kalkulierte Verkaufspreise ermöglichen. Kurze Zahlungsfristen bedeuten übrigens nicht unbedingt eine Bedrohung des Schuldners, falls dieser wirklich außerstande sein sollte, an dem vertragsmäßig vereinbarten Zeitpunkt zu zahlen. Für diesen Fall können Verzugszinsen vereinbart werden und die Zahlungsverzögerung bedeutet für den Säumigen lediglich: Entstehung der Zinspflicht für die zu spät gezahlten Beträge, da der Gläubiger naturgemäß den Weg der Klage erst beschreiten wird, wenn er die Solvenz seines Schuldners so ungünstig beurteilen muß, daß ihm das Risiko nicht mehr tragbar erscheint, und daß er auf eine weitere Geschäftsverbindung verzichten will.

Und auch dies ist ein Vorteil des kurzen Zieles, daß hier die Zinspflicht nur die säumigen Zahler trifft, während bei seiner Verlängerung die Verzugszinsen und eine Kreditrisikoprämie für alle Abnehmer einkalkuliert werden müssen — die Gewährung eines Kassakontos bei früherer Zahlung vermöchte diesen Nachteil halbwegs auszugleichen —, was sich bei den unvermeidlichen Abrundungen, die mit der Kalkulation stets verbunden sind, in einer Erhöhung der Preise auswirkt, während gerade gegenwärtig die Preisberechnung besonders scharf sein soll.

Letzten Endes ist ja stets bei der Festlegung der Konditionen die Eigenart der Produktions- und Absatzbedingungen der betreffenden Branche von ausschlaggebender Bedeutung: So wird in der Maschinenindustrie z. B., wo durch die langwierige Fabrikation das Kapital sehr lange investiert und nur sehr langsam umgeschlagen wird, ein kurzes Ziel viel notwendiger sein, als etwa in der Textilindustrie, die ihr Betriebskapital wesentlich rascher umsetzt und daher eine Festlegung in der Fabrikation selbst in viel niedrigerem Maße in Betracht kommt. (Großenteils kommt dies auch in der Formulierung zum Ausdruck: $\frac{1}{3}$ bei Bestellung, $\frac{1}{3}$ bei Versandbereitschaft, Rest bei Lieferung u. ä.) In

Betrieben mit Saisongeschäft dürfte eine Regelung in der Weise angebracht sein, daß den Abnehmern während der „toten“ Zeit günstigere, d. h. längere Ziele eingeräumt werden als jenen, die während der Hauptsaison geliefert zu erhalten wünschen.

Wenn nun auch für die Länge der Zahlungsfristen stets ein Kompromiß der besonderen sich widerstreitenden Interessen in Einzelverhandlungen gesucht werden muß, so müssen für diesen doch immer vorstehende allgemein gültige Gesichtspunkte Berücksichtigung finden. Jedenfalls ist unseren Ausführungen schon zu entnehmen, wie schwierig stets eine allseits befriedigende Festlegung der Konditionen ist. Fast stets werden hierbei Wünsche offenbleiben, und hier einen Ausgleich zu schaffen, müssen auch andere Mittel zu Hilfe gezogen werden.

Mit der Frage, „wann“ gezahlt werden soll, steht aufs innigste das „Wie“ der Zahlung im Zusammenhang. Die unvermeidlichen Härten im Gefolge der ersteren Lösung können bei der Bestimmung der Art der Zahlung Berücksichtigung finden und gemildert werden. Gedacht ist hier in erster Linie an den Ersatz der Barzahlung durch Hereinnahme von Akzepten. Für den Schuldner bedeutet diese Zahlungsweise stets nur eine Erleichterung auf Zeit, eine Hinausschiebung der endgültigen Regulierung. Und sehr verwerflich ist der Leichtsinns mancher Kaufleute, die ihr Akzept ohne eingehende Überlegung geben und in dem Gefühl der augenblicklichen Erleichterung aus einer mißlichen Zwangslage die Tragweite ihrer Unterschrift, nämlich das Herannahen ihrer infolge der wechselrechtlichen Strenge unaufschiebbaren Zahlungspflicht unterschätzen.

Abgesehen von diesem durchaus nicht zu billigenden Mißbrauch muß jedoch der Zahlungsweise mit Akzepten auch auf der Gegenseite ernste Beachtung gezollt werden. Wie sind sie vom Standpunkt des zahlungsempfangenden Lieferanten zu beurteilen? Zunächst besitzen Akzepte nur für diejenigen Lieferanten Wert, die selbst bei ihren Banken oder bei ihren Vormännern (d. h. bei Lieferanten ihrerseits!) genügend Eigenkredit besitzen, um die Wechsel diskontieren bzw. unterbringen zu können. Denn in unserer Zeit der Kapitalarmut hätte ein Wechsel, der im Hause des Empfängers mangels Weitergabemöglichkeiten liegenbleiben muß, keinen oder wenigstens nur sehr beschränkten Wert (dies nur in Hinsicht der erleichterten Einzugsmöglichkeit der Forderung!). Aber wenn auch diese Weitergabemöglichkeiten für den Remittenten in vollem Umfang vorhanden ist, so steht doch dem klar zutage liegenden Vorteil einer Akzeptzahlung, die in gleicher Weise beiden Kontrahenten hilft, ein sehr beachtenswerter Nachteil gegenüber: der Zahlungsempfänger läßt durch die Entgegennahme des Akzepts ein Kreditrisiko auf sich, das gerade gegenwärtig sehr bedeutungsvoll werden kann, da die Verhältnisse des Schuldners, auch des gutfundierten, in der Zwischenzeit sich ändern können. Und da die Wechsel im Konkursfalle keine Bevorrechtigung genießen, so bedeuten sie für ihren Emp-

fänger eine nicht unwesentliche Belastung. Der Einwilligung in eine Zahlung mit Akzepten müßten somit stets erst ernsthafte Erwägungen über das damit verbundene Risiko vorausgehen, und wenn nicht eine augenblickliche Zwangslage dem Lieferanten einen Entschluß abnötigt, dürfte es oft ratsamer sein, eine Barzahlung nötigenfalls mit einer angemessenen Wartezeit zu erkaufen. Dies gilt besonders dann, wenn der Schuldner auf Monierungen des Lieferanten mit dem Hinweis, daß er keine Akzepte zu geben wünsche, um einige Tage Geduld nachsucht.

Erwähnung verdienen noch die Diskontspesen. Daß sie vom Schuldner, wenn die Akzepte als Ersatz einer Barzahlung gelten, dem Lieferanten vergütet werden, dürfte als selbstverständlich anzusehen sein. (Anders liegt der Fall, wenn eine, oft für beide Teile sehr angenehme Regelung, die bei Ausschaltung oben angedeuteter Mängel noch viel weitere Verbreitung verdienen dürfte, dergestalt getroffen ist, daß der Schuldner „sofort nach Erhalt der Ware mit einem Dreimonatsakzept spesenfrei!“ reguliert. Der Vorteil einer längeren Kondition für den Kunden verbindet sich hier mit der allerdings durch den Verzicht auf die Diskontspesen erkaufte günstigeren Finanzierungsmöglichkeit des Lieferanten.) Im allgemeinen sollten jedoch stets für die Berechnung der Diskontspesen, etwa schon in den allgemeinen Bedingungen, Normen festgelegt sein, die an die geltenden Banksätze, die ja je nach den Bankverbindungen des Lieferanten und nach der Güte und Art des Wechsels (z. B. auf Nebenplätze lautend usw.) auch sehr wesentlich differieren, anknüpfen. — Unhaltbar ist jedenfalls der bisherige, auch zu Willkürlichkeiten Veranlassung gebende Zustand, daß der Festsetzung der Spesen oft noch eine Auseinandersetzung mit genauer Spezifikation folgen muß, ganz abgesehen davon, daß für den Akzept gebenden Schuldner manchmal die vom Lieferanten zu Recht in Ansatz gebrachten Sätze zu unliebsamen Überraschungen führen.

Ähnlich verhält es sich — und dies ist noch ein weitaus schlimmerer Übelstand — mit der Berechnung der Verzugszinsen. Es wird sich nie ganz vermeiden lassen, daß die Zahlungstermine verlängert werden müssen, obwohl auf ihre pünktlichste Einhaltung das größte Gewicht zu legen ist. Unter allen Umständen muß einer derartigen Hinauszögerung die rechtzeitige Meldung durch den Schuldner in Form eines Stundungsgesuchs vorausgehen. Und weiterhin muß für derartige Fälle insofern vorgesorgt werden, als in den Zahlungsbedingungen schon ein entsprechender Satz für die in Anrechnung zu bringenden Zinsen festgelegt wird. Ungeachtet dieser unumgänglich notwendigen Vorbeugungsmittel ist ein Zahlungsverzug doch, wenn irgend möglich, zu vermeiden; denn durch die — wenn auch sehr gerechtfertigte — Berechnung von Zinsen wird stets ein Mißton in das Verhältnis zwischen Lieferant und Kunde getragen werden, zumal letzterer sehr häufig mit dem Hinweis auf spätere anderweitige Entschädigung durch Erteilung eines größeren Auftrags, einen Nachlaß der Zinsforde-

rung erwirkt. Ob etwaige Mißhelligkeiten dadurch eingedämmt werden können, daß die Einziehung der Verzugszinsen einer übergeordneten Stelle, etwa dem Fachverband oder einer Treuhandgesellschaft übertragen wird, ist eine Frage, die hier lediglich zur Diskussion gestellt sei.

Eine andere Zahlungsunsitte, das In-Umlaufsetzen vordatierter Schecks, die infolge der zumeist unterlassenen Verstempelung ohnedies gesetzlich unzulässig ist, dürfte allmählich von selbst verschwinden, da die Banken fast durchweg von der unberechtigten Belastung valuta Ausstellungstag abgekommen sind.

Die Gewährung eines Skontos und darüber hinaus die In-Aussichtstellung der Gutschrift von Vorzinsen bei vorzeitiger Zahlung, dürfte für beide Kontrahenten von Vorteil sein. Von seiten des Lieferanten wäre hierbei stets zu untersuchen, ob die zeitigere Erlangung von flüssigen Mitteln nicht durch die Festsetzung hoher Abzüge zu teuer erkauft ist. Andererseits muß natürlich auch die Höhe des Skontos für den Schuldner einen Anreiz zu vorzeitiger Zahlung bieten.

Andere Probleme, wie z. B. ob „Regulierung am Schluß des Fälligkeitsmonats“ (was zweifellos einige Arbeitserleichterung mit sich bringen würde, da hierdurch die dauernde Überwachung der Fälligkeitstermine in den Hintergrund tritt) zweckmäßiger, oder ob die gleichmäßige Verteilung der Regulierungsverpflichtungen von größerem Vorteil ist, sollen hier nicht untersucht werden. Es ist klar, daß noch eine Reihe von Einzelfragen bei der praktischen Lösung geprüft werden müssen. Unsere Ausführungen wollen keine endgültigen Werturteile geben, sondern nur die brennendsten Probleme zur Diskussion stellen und hierdurch einer befriedigenden Lösung die Wege ebnen.

Aus der Praxis.

Warenkonto und Verkaufskonto.

Von Waldemar Draugelattes, Eberswalde.

In den Handlungsgeschäften ist das Warenkonto das wichtigste, da sich auf ihm sowohl der durch den Warenverkauf erzielte Gewinn, als auch der vorhandene Lagerbestand an Waren feststellen läßt.

Allerdings ist dies nicht ganz einfach, da das Warenkonto ein sog. gemischtes Konto ist, d. h. um den im Laufe eines Monats erzielten Gewinn zu ermitteln, muß man erst Inventur machen, also den Warenbestand zum Tagespreise aufnehmen und unter „Haben“ einsetzen, worauf dann unter „Soll“ der Gewinn als Saldo erscheint.

Will man den auf Grund der Lagerbücher ermittelten Warenbestand nachprüfen, so muß man zuerst den Gewinn auf der „Soll“-Seite zufügen, um den Wert des Lagerbestandes auf der „Haben“-Seite zu erhalten.

Diese Art der Gewinn- bzw. Bestandfeststellung, und damit auch der Abschluß des Warenkontos,

ist natürlich etwas schwierig und umständlich, wie bei allen gemischten Konten.

Es ist daher vorteilhaft, wenn man möglichst nicht mit gemischten Konten arbeitet, sondern diese in ein Bestands- und ein Erfolgskonto zerlegt.

Außer dem Warenkonto kommen hierfür noch folgende Konten in Frage: Wechsel bzw. Schuldwechsel und Besitzwechsel, Wertpapiere, Haus und Einrichtung.

Bei dem Wechselkonto ist diese Teilung auch in kleineren Geschäften meistens schon eingeführt: die Wechsel werden zum Eingangswerte abgebucht, so daß der Saldo den wirklichen Bestand angibt, während die Diskontgewinne bzw. -verluste auf einem besonderen Diskont- oder Zinsenkonto verrechnet werden. Die anderen drei Konten sind für kleinere Betriebe meist nicht so wichtig und umfangreich, als daß sich bei ihnen eine Zerlegung lohnte.

Das Warenkonto aber ist auch bei kleineren Verhältnissen schon umfangreich und wegen seiner Bedeutung für Inventur, Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Selbstkostenberechnung wichtig genug, um eine Teilung ratsam erscheinen zu lassen.

Es ist nur verwunderlich, daß, nachdem man in den modernen Fabrikbuchhaltungen meistens schon dazu übergegangen ist, ein besonderes Waren- bzw. Fabrikationskonto und ein besonderes Verkaufskonto zu führen, dieses Verfahren nicht auch in den Buchhaltungen der Handelsgeschäfte mehr Eingang gefunden hat.

Um die Trennung recht anschaulich darzustellen, folgt nachstehend ein Schema: das einfache, ungeteilte Warenkonto, wie man es auch in den Lehrbüchern dargestellt findet:

Soll	Warenkonto	Haben
1. An Bilanz Warenbestände		12. Per Kasse Warenbarverkäufe
2. „ Kontokorrent/Kreditoren Warenkrediteinkäufe		13. „ Kontokorrent/Debitoren Warenkreditverkäufe
3. „ Kasse Warenbareinkäufe		14. „ Kontokorrent/Kreditoren Rücksendungen an Lieferanten
4. „ Kasse Einkaufs- oder Bezugs- kosten (Fracht, Porto, Rostgeld, Zölle, Wiege-, Ein- und Ausladegebühren, Verpackung, Transportversicherung)		15. „ Bilanz Warenbestände (Tagespreis)
5. „ Kontokorrent/Debitoren Rücksendungen der Kunden, Skonti und Nachlässe an Kunden		
6. „ Löhne Löhne und Versicherungen für Lagerarbeiter		
7. „ Gehälter Gehälter für Lagerbeamte		
8. „ Grundstücks- und Gebäude- unkosten (Miete, Steuern, Gas-, Wasser- u. Heizmaterialverbrauch, Feuerversicherung, Instandhaltung des Lagers)		
9. „ Abschreibungen Abschreibungen für Lager- schuppen u. -einrichtung		
10. „ Handlungsunkosten Verkaufs- u. Verwaltungs- unkosten		
11. „ Verlust und Gewinn Verkaufsgewinn (Saldo)		

Zu bemerken ist noch, daß es vielfach nicht üblich ist, die Posten 6—10 monatlich auf das Warenkonto zu bringen. Es dürfte sich dieses jedoch empfehlen, da ja alles Aufwendungen für Einkauf, Lagerung und Verkauf der Waren sind und die Selbstkostenberechnung durch dieses Verfahren erheblich vereinfacht wird.

Man teilt also das Warenkonto in ein Waren- (Bestands-) Konto und ein Verkaufs- (Gewinn-) Konto. Nach der Trennung sehen beide Konten dann folgendermaßen aus:

Soll		Warenkonto	Haben
1. An Bilanz	Warenbestände	17. Per Verkauf	Warenverkäufe (Selbstkostenwert)
2. „ Kontokorrent/Kreditoren	Warenkrediteneinkäufe	14. „ Kontokorrent/Kreditoren	Lieferantenrücksendungen
3. „ Kasse	Warenbareinkäufe	15. „ Bilanz	Warenbestände (Saldo)
4. „ Kasse	Einkaufskosten		
16. „ Verkauf	Kundenrücksendungen (Selbstkostenwert)		

Die Posten 1—4 und 14—15 sind geblieben, während 16 und 17 neu hinzugekommen sind. Die verkauften Waren werden also dem Verkaufskonto zum Selbstkostenpreise belastet und das Warenkonto in gleicher Höhe dafür erkannt. Der Saldo muß dann den Einkaufspreis des noch vorhandenen Lagerbestandes an Waren ergeben.

Soll		Verkaufskonto	Haben
18. An Waren	Warenverkäufe (Selbstkostenwert)	12. Per Kasse	Warenbarverkäufe
6. „ Löhne		13. „ Kontokorrent/Debitoren	Warenzielverkäufe
7. „ Gehälter		19. „ Waren	Kundenrücksendungen (Selbstkostenwert)
8. „ Grundstücks- und Gebäudekosten			
9. „ Abschreibungen			
10. „ Handlungskosten (soweit diese nicht schon in einem der vorhergehenden Posten enthalten sind)			
11. „ Verlust und Gewinn	Verkaufsgewinn (Saldo)		

Die Posten 6—11 und 12—13 stammen vom Warenkonto, während 18 und 19 neu hinzugekommen sind. Der Saldo ergibt dann den erzielten Verkaufsgewinn. Auf die „Soll“-Seite kann man auch noch alle sonstigen Kosten bringen, die eine Verringerung des Verkaufsgewinnes bedeuten, z. B. Verluste an Außenständen, Ausfuhrgebühren usw.

Es ist klar, daß die Darstellung des Warenbestandes und des Verkaufsgewinnes auf zwei getrennten Konten große Vorteile bietet, da man jetzt auch ohne Inventur den Gewinn feststellen und andererseits wieder die aufgenommenen Bestände mit denen auf dem Konto vergleichen kann, die dann übereinstimmen müssen.

Hat man verschiedene Warengruppen, deren Gewinne und Bestände man gesondert feststellen will, kann man auch verschiedene Waren- und Verkaufskonten einrichten.

Um dann allerdings genau rechnen zu können, müßte man in diesem Falle auch die Selbstkosten-

anteile der einzelnen Warengattungen gesondert feststellen, bei allgemeinen, schlecht aufteilbaren Kosten unter Zugrundelegung irgendeines Schlüssels, z. B. der Warenmenge oder des Einkaufswertes.

Es wäre sehr zu wünschen, daß diese Teilung des Warenkontos allgemein Eingang fände.

Rechtsfragen des Tages.

Mit dem Wiederezusammentritt des Reichstags beginnt die Gesetzgebungsmaschine von neuem zu laufen. Eine ganze Anzahl von neuen Gesetzentwürfen harren der Verabschiedung. Der bedeutendste ist der „Gesetzentwurf zur Förderung des Preisabbaus“, nach römischer Ausdrucksweise eine *lex satura*, d. h. ein Gesetz, in dem verschiedene Gegenstände zusammengefaßt sind, die eigentlich nichts miteinander zu tun haben. Es ist jedenfalls nicht recht verständlich, was der Hauptteil des genannten Gesetzentwurfs, nämlich der den „Vergleich zur Abwendung des Konkurses“ betreffende erste Artikel, mit den folgenden, die sich auf Mißstände bei der Ringbildung gegenüber öffentlichen Ausschreibungen beziehen und Novellen zur Kartellverordnung und zur Gewerbeordnung vorsehen, zu tun hat.

Der Vergleich zur Abwendung des Konkurses soll an die Stelle der Geschäftsaufsicht treten. Die letztere hat ihre ursprüngliche Quelle in einer Bundesratsbekanntmachung vom 8. August 1914. Diese Kriegsverordnung, die begreiflicherweise überstürzt ausgearbeitet werden mußte, sollte das von der damaligen Reichsregierung im Interesse der Aufrechterhaltung der deutschen Wirtschaft vermiedene Generalmoratorium ersetzen; daneben wurde den Gerichten die Möglichkeit zur Gewährung von Zahlungsfristen, also zu Spezialmoratorien eingeräumt. Die Verordnung hat segensreich gewirkt, erwies sich aber bald als reformbedürftig. Es wurde daher durch eine weitere Bundesratsbekanntmachung vom 14. Dezember 1916 eine erweiterte Grundlage geschaffen, die während der Kriegszeit und in den Sturm- und Drangjahren nachher ihre Schuldigkeit tat. In der Inflationsperiode lebten wir alle in einem Zahlenrausch und einem Milliardenrausch, und während dieser Zeit waren Geschäftsaufsichten so gut wie gar nicht nötig. Die Gläubiger erhielten nominell ihr Geld. Sie durften es nur nicht auf den Dollar umrechnen; sonst merkten sie, daß sie ihre Waren verschenkt hatten. Als dann die Stabilisierung der Währung herbeigeführt wurde und die Goldbilanzverordnung die Unternehmungen zwang, Farbe zu bekennen, d. h. festzustellen, wieviel von der Substanz in der neuen Währung eigentlich noch übriggeblieben ist, zerriß der Schleier, der während der Inflationsperiode die Übersicht über den wahren Stand des Unternehmens unmöglich gemacht hatte. Nunmehr begann die Kapital- und Zahlungsnot, und jetzt benutzten unzählige Kaufleute die Geschäftsaufsicht, um dem Konkurs zu entgehen, obwohl sie längst konkursreif waren. Die Geschäftsaufsicht ermöglicht es dem Schuldner, trotz der — vielfach nur sehr schonend ausgeübten — Kontrolle der Aufsichtsper-

sonen noch eine Zeitlang auf Kosten der Gläubiger zu leben und vielleicht auch noch einige Vermögensstücke in Sicherheit zu bringen. In den letzten Monaten des Jahres 1925 war die Geschäftsaufsicht daher stark in Mißkredit gekommen. Nun will man sie abbauen und durch ein anderes Verfahren ersetzen, das dem gleichen Zweck der Konkursverhütung dient, aber dem Schuldner nicht mehr die Möglichkeit gibt, eine unvermeidbare Konkursöffnung hinauszuschieben. Dies Ergebnis soll durch sehr scharfe Voraussetzungen für die Einleitung des Vergleichsverfahrens herbeigeführt werden. Der ein solches beantragende Schuldner soll einen formulierten Vergleichsvorschlag machen, Sicherheit für dessen Erfüllung anbieten und die Zustimmung mindestens der Hälfte seiner Gläubiger, deren Forderungen $\frac{3}{4}$ der Gesamtschuldenmasse darstellen, dazu beibringen, daß sie mit der Eröffnung des Vergleichsverfahrens einverstanden sind. Das letztere findet unter Leitung des Konkursgerichts statt. Wird ein Zwangsvergleich hierbei nicht erzielt, so wird sofort von Amts wegen Beschluß über die Konkursöffnung gefaßt. Der Antrag des Schuldners auf Einleitung des Vergleichsverfahrens gilt also als eventueller Antrag auf Konkursöffnung. Ob die oben geschilderten Voraussetzungen für die Einleitung des Vergleichsverfahrens nicht so schwer sind, daß sie kaum je werden erfüllt werden können, bleibt sehr zweifelhaft. An sich liegt es natürlich im Interesse nicht nur des Schuldners, sondern auch der Gläubiger, daß überflüssige Konkurse verhütet werden, die den Gemeinschuldner fast immer wirtschaftlich tot machen, und durch die großen Kosten und die Verschleuderung der Vermögenswerte die Konkursdividende stark beeinträchtigen. —

Völliges Neuland betritt die Reichsregierung in Art. 2 des Gesetzentwurfs zur Förderung des Preisabbaus. Er betrifft, wie bereits erwähnt, Maßnahmen gegen Ringbildung. Wer bei Vergebung von Lieferungen oder Leistungen im Wege einer allgemeinen oder beschränkten Ausschreibung, also bei Submissionen, ein Angebot einreicht, soll verpflichtet sein, anzugeben, ob die von ihm geforderten Preise und Bedingungen auf Grund einer Verständigung mit Dritten gestellt worden sind. Werden derartige Erklärungen unrichtig oder unvollständig abgegeben, so kann der Ausschreibende von dem Verträge zurücktreten, oder Herabsetzung der vereinbarten Gegenleistung bis zu 15% verlangen. Auf diese Weise soll eine Übervorteilung des Bestellers durch Vereinbarungen der in Wettbewerb tretenden Lieferanten vermieden und damit eine Verbilligung herbeigeführt werden.

Die beiden letzten Artikel des Gesetzentwurfs betreffen Änderungen der Kartellverordnung und der Gewerbeordnung. Gewisse Verbände, besonders die Kohlensyndikate und das Kalisyndikat, waren wegen ihrer Eigenart den Einwirkungsmöglichkeiten des Staates entzogen. Nunmehr soll der Staat auch ihnen gegenüber zu schärferer Aufsicht und stärkerer Einwirkung berechtigt sein. Den gleichen Einfluß sollen Reichs- und Landesbehörden gegen-

über den Innungen gewinnen, indem diesen untersagt werden kann, Preise, Arten der Preisfestsetzung und der Preisermittlung, sowie die Geschäftsbedingungen festzusetzen, zu empfehlen oder bekanntzugeben. —

Ein weiterer, dem Reichstage zugedachter Gesetzentwurf bezweckt die Abänderung des Mieterschutzgesetzes. Dieses hat sich zwar zum Segen der Mieter bewährt, hat aber andererseits böswilligen Mietern eine Anzahl von Handhaben gegeben, die es dem Vermieter unmöglich machen, seine Räume, für die der Mieter nichts zahlt, rechtzeitig freizubekommen. Zwei Vorschriften haben sich in dieser Beziehung als für die Vermieter verderblich erwiesen. Erstens konnte der Mieter zwei volle Monate die Entrichtung von Mietzins unterlassen, ohne daß der Vermieter auf Aufhebung des Mietverhältnisses klagen konnte, und der Mieter konnte ferner die Aufhebungsklage illusorisch machen, wenn er den Vermieter vor dem Erlaß des Urteils zweiter Instanz befriedigte. Außerdem hatte das Gericht die Möglichkeit, die Zwangsvollstreckung, d. h. die Exmission des zur Räumung verurteilten Mieters von der Sicherung eines Ersatzraumes abhängig gemacht werden, und zwar gleichgültig, ob es sich um Wohn- oder Geschäftsräume handelt. Auch hier soll im Interesse der Vermieter ein stärkeres Vorgehen möglich sein. Bei Geschäftsräumen soll die Räumung nur dann noch von der Sicherung eines für die Berufs- oder Geschäftsbedürfnisse des Mieters ausreichenden Ersatzraumes abhängig gemacht werden, wenn der Mieter beweist, daß bei Versagung des Ersatzraumes dringende öffentliche Interessen gefährdet werden; und bei Wohnraum soll die Zwangsvollstreckung nur dann noch von der Sicherung ausreichenden Ersatzraumes abhängig gemacht werden, wenn ihre Beschränkung keine unbillige Härte für den Vermieter darstellt. —

Der in der letzten Nummer besprochene Entwurf eines „Gesetzes zur Entlastung des Reichsgerichts“ ist inzwischen verabschiedet worden. Von nun an werden also die Ehesachen wieder drei Instanzen durchlaufen und an das Reichsgericht geleitet werden können. Der Reichstag hat sogar die Beschränkung des Gesetzentwurfs gestrichen, nach welcher die Revision vom Reichsgericht ohne mündliche Verhandlung verworfen werden konnte, wenn sie offenbar unbegründet war. —

Die eben neu geordnete Steuergesetzgebung hat bereits wieder eine Änderung erfahren. Nach dem Einkommensteuergesetz vom 10. August 1925 wurde der steuerfreie Lohnbetrag auf 600 RM festgesetzt, 180 RM sollten zur Abgeltung der Werbungskosten und weitere 180 RM zur Abgeltung der Sonderleistungen (Beiträge zu Kassen und Berufsvertretungen, Versicherungsprämien usw.) vom Steuerabzug frei bleiben, also insgesamt 960 RM jährlich. Im Steuerausschuß des Reichstags wurde schon damals die Erhöhung des steuerfreien Lohnbetrags auf 1200 RM beantragt, die Reichsregierung erklärte aber, daß das Lohnsteueraufkommen keinesfalls 1200 Millionen unterschreiten dürfe, weil sonst die Etats von Reich, Ländern und Gemeinden nicht ba-

lancieren könnten. Sie sagte aber eine Prüfung der Erhöhung für den Fall einer wesentlichen Überschreitung des Jahresaufkommens an Lohnsteuer über 1200 Millionen RM zu. Diese Voraussetzung hat sich erfüllt und der steuerfreie Lohnbetrag ist jetzt auf 720 und die beiden Abzugskosten sind auf je 240 RM jährlich festgesetzt, so daß für jeden Arbeitnehmer 1200 RM jährlich vom Steuerabzug frei bleiben. Auch die Abzüge für das vierte und jedes folgende Kind werden erhöht. Dem diesem Gesetz zugrunde liegenden Entwurf war eine Statistik beigelegt, aus der sich ergibt, daß die Zahl der Arbeitnehmer in Deutschland etwa 22,3 Millionen beträgt. Hiervon verdienen weniger als das Existenzminimum von damals 960 RM etwa 3,3 Millionen Arbeitnehmer. Von den 19 Millionen Lohnsteuerpflichtigen sind etwa 11,4 Millionen ledig und 7,6 Millionen verheiratet. Interessant ist, daß von den letzteren 1246 000 kinderlos sind, 1453 000 1 Kind, 121 000 9 und mehr Kinder haben. —

Gelegentlich der Verabschiedung des obenerwähnten Gesetzes zur Entlastung des Reichsgerichts hat der Reichstag zwei bemerkenswerte Entschlüsse angenommen. Dem Reichstag soll umgehend ein Gesetzentwurf vorgelegt werden, durch welchen die, den Staatsgerichtshof zum Schutze der Republik bestimmenden §§ 12 und 13 des Reichsgesetzes vom 21. Juli 1922 aufgehoben werden; und ferner sollen die Oberlandesgerichte wieder mit 5 statt mit 3 und das Reichsgericht soll wieder mit 7 statt mit 5 Richtern in den einzelnen Senaten besetzt werden. Damit wird die viel angefochtene Verminderung der Besetzung durch die Verordnung über Gerichtsverfassung und Strafrechtspflege vom 4. Januar 1924 wieder beseitigt. —

Die Durchführungsverordnung zum Aufwertungsgesetz vom 29. November 1925 faßt sämtliche Ausführungsbestimmungen zum Aufwertungsgesetz zusammen und gibt die Grundlage für die nunmehr beginnende Durchführung des Gesetzes. In dieser Durchführungsverordnung ist besonders bemerkenswert, daß der Aufwertungsbetrag im Grundbuch in Goldmark einzutragen ist (Art. 1, II), daß bei vorzeitiger Rückzahlung der Barwert des Aufwertungsbetrags unter Berücksichtigung eines Zwischenzinses von vorläufig 9% jährlich zu erfolgen hat (Art. 21) und daß die persönliche Forderung gegen den Hypothekenschuldner, wenn das belastete Grundstück jetzt im Auslande liegt, und der Schuldner nicht im Inlande wohnt, bei der Aufwertungsstelle geregelt werden kann, bei der der Gläubiger im Inlande seinen allgemeinen Gerichtsstand hat.

Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

Berichtszeitraum: 4. Quartal 1925.

A. Reich.

1. Bekanntmachung vom 15. Oktober 1925 über die Ratifikation des Freundschafts-, Handels- und Konsularvertrags zwischen dem Deutschen

Reiche und den Vereinigten Staaten von Amerika (RGBl. II, 967).

Der am 8. Dezember 1923 unterzeichnete Handelsvertrag mit den Vereinigten Staaten ist damit in Kraft getreten.

2. Wehrmachtversorgungsgesetz. Vom 19. September 1925 (RGBl. I, 349).

Neufassung des Gesetzes auf Grund des Art. III des Gesetzes vom 31. Juli 1925.

3. Verordnung über die Verlegung der zur Durchführung der Aufwertung von Industrieobligationen usw. bestimmten Termine. Vom 29. September 1925 (RGBl. I, 383).

Herausschiebung der Termine um je 2 Monate.

4. Zweite Verordnung des Reichsministers der Finanzen zur Ausführung des Gesetzes über die Ablösung öffentlicher Anleihen. Vom 29. September 1925 (RGBl. I, 383).

Anordnung besonderer Vermittlungsstellen im Ausland für den Umtausch der Inhaberschuldverschreibungen des Reichs. Die einzelnen Stellen werden jeweilig im Reichsanzeiger bekanntgegeben.

5. Verordnung über die Eintragung der Aufwertungsbeträge von Hypotheken und anderen dinglichen Rechten. Vom 9. Oktober 1925 (RGBl. I, 365).

Die Eintragung der Aufwertungsbeträge hat in Goldmark zu erfolgen. Die Goldmark entspricht dem jeweilig amtlich festgestellten Preis von 1/2790 kg Feingold.

6. Gesetz über die Verträge von Locarno und den Eintritt Deutschlands in den Völkerbund. Vom 28. November 1925 (RGBl. II, 975).

Annahme der Locarnoverträge (Rheinpakt, Schiedsabkommen Deutschlands mit Belgien und Frankreich, Schiedsverträge Deutschlands mit Polen und der Tschechoslowakei), woraufhin die Unterzeichnung der Verträge in London am 1. Dezember 1925 erfolgt ist.

7. Durchführungsverordnung zum Aufwertungsgesetz. Vom 29. November 1925 (RGBl. I, 392).

Zusammenfassung aller Durchführungsvorschriften zum Aufwertungsgesetz.

B. Preußen.

1. Preußische Pachtschutzordnung 1925. Vom 30. September 1925 (PrGS. 141).

Neufassung auf Grund der Verordnung vom 30. September 1925.

2. Erste Verordnung zur Durchführung der Aufwertung der Sparguthaben. Vom 24. Oktober 1925 (PrGS. 151).

Aufwertung bei allen öffentlichen oder unter Staatsaufsicht stehenden Sparkassen Preußens ohne Bildung einer Teilungsmasse und ohne Gestellung eines Treuhänders zu dem geringsten, im Aufwertungsgesetz zugelassenen Satz von 12 1/2%. Erhöhung nur, wenn der Gewährleistungsverband seine Anleihen zu einem höheren Satz aufwertet.

3. Gesetz zur Änderung des Gesetzes über die Presse. Vom 28. November 1925 (PrGS. 169).

Aufhebung einiger Paragraphen des noch geltenden Preußischen Pressegesetzes vom 12. Mai 1851, die die öffentlichen Anschläge verboten, soweit sie nicht amtliche Bekanntmachungen und Ankündigungen des täglichen Lebens betrafen.

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Der deutsche Außenhandel weist auch im Oktober die Tendenz der Verminderung des Einfuhrüberschusses auf. Die Passivität der Handelsbilanz im reinen Warenverkehr erreichte im Oktober mit 228 Millionen RM. — gegenüber 278 Millionen RM im Vormonat — den bisher in diesem Jahre niedrigsten Stand.

Es betrug die

	Einfuhr		
	Oktober 1925	Septbr. 1925	Jan.—Okt. 1925
	in 1000 RM nach Gegenwartswerten		
Lebende Tiere	9 800	12 181	109 236
Lebensmittel und Getränke	355 696	413 330	3 540 294
Rohstoffe und halbfertige Waren	506 708	458 090	5 416 483
Fertige Waren	201 978	185 486	1 769 430
Reiner Warenverkehr	1 074 182	1 069 087	10 835 443
Gold und Silber	44 761	34 540	673 226
Zusammen	1 118 943	1 103 627	11 508 669

	Ausfuhr		
	Oktober 1925	Septbr. 1925	Jan.—Okt. 1925
	in 1000 RM nach Gegenwartswerten		
Lebende Tiere	43 531	24 019	393 682
Lebensmittel und Getränke	1 106	632	12 048
Rohstoffe und halbfertige Waren	155 543	149 488	1 311 727
Fertige Waren	646 302	602 483	5 489 948
Reiner Warenverkehr	846 482	776 622	7 207 405
Gold und Silber	4 948	3 616	30 025
Zusammen	851 430	780 238	7 237 430

Die reine Wareneinfuhr weist im Oktober gegenüber dem Vormonat eine unbedeutende Zunahme (um 20 Millionen RM) auf. In der Zusammensetzung der Einfuhr ist eine erhebliche Verschiebung eingetreten. Die Einfuhr an Lebensmitteln und Getränken ist (um 47 Millionen RM) zurückgegangen, während die Einfuhr an Rohstoffen und halbfertigen Waren (um 52 Millionen RM) und an fertigen Waren (um 17 Millionen RM) eine Zunahme aufweist. Die Zunahme der Rohstoffausfuhr gleicht jedoch bei weitem nicht den Rückgang des Septembers aus, die Rohstoffausfuhr ist noch immer weit unter dem Durchschnitt der letzten Monate. Die reine Warenausfuhr zeigt eine weitere beträchtliche Zunahme (um 70 Millionen RM), an der sämtliche Warengruppen beteiligt sind.

Arbeitsmarkt.

Im November hatten die meisten Industriezweige, nach den Mitteilungen des Reichsarbeitsblattes, verminderten Geschäftsgang und es kam besonders in der Metallindustrie zu Kurzarbeit, Werksbeurlaubungen und Arbeiterentlassungen, während im Spinnstoffgewerbe die Beschäftigung im ganzen noch rege war; erst gegen Ende des Berichtsmonats war auch hier geringere Beschäftigung zu beobachten. Allgemein stieg auf dem Arbeitsmarkt das Angebot von Arbeitskräften, während die Nachfrage zurückging; Weihnachtsaufträge vermochten den erforderlichen Ausgleich nicht zu erbringen. Die Zahl der unterstützten Erwerbslosen stieg von 363 819 am 1. November auf 471 333 am 15. November. Um die Mitte des Monats Dezember war die Zahl der Erwerbslosen bereits über 500 000.

3744 Unternehmungen mit 1,52 Millionen Arbeitern und Angestellten berichteten über die Beschäftigung im Oktober und machten gleichzeitig vergleichbare Angaben für den Vormonat. Danach ist die Zahl der Beschäftigten in diesen Betrieben vom 15. Oktober b's zum 15. November um etwas über 2 v. H. verringert worden. Im Oktober hatten 39 v. H. der Arbeitskräfte Betrieben mit schlechtem Geschäftsgang angehört, im November stieg dieser Anteil auf 50 v. H., während in Betrieben mit guter Beschäftigung nur noch 19 v. H. gegen 21 v. H. im Oktober tätig waren.

Geld- und Kapitalmarkt.

Die Lage des Geldmarkts blieb im November der des Vormonats ähnlich. Die Schwankungen der Zinssätze für tägliches und festes Geld waren etwas geringer. Im Berichtsmonat machte sich der Ruf nach einer Ermäßigung des Reichsbanksatzes stärker geltend, da man von einer Herabsetzung eine günstige Beeinflussung des Zinsfußes erwartet. Die Börse blieb auch im November überwiegend schwach. Selbst die im Berichtsabschnitt vor sich gegangene Klärung der außenpolitischen Lage konnte die Tendenz, die in erster Linie im Zeichen der verschiedenen Insolvenzen stand, nicht verändern. Die am Ende des Monats einsetzende Aufwärtsbewegung kann noch in keiner Hinsicht als Korrektur des tiefen Kursniveaus angesprochen werden.

Nach einer Zusammenstellung der Frankf. Zeitung haben im November die Kapitalerhöhungsanträge von 23 (Oktober 19) Aktiengesellschaften den hohen Betrag von 492,24 (9,56) Mill. M erreicht. Diese Zahl gibt indessen ein falsches Bild, denn nicht weniger als 474,39 Mill. M entfallen auf neue Aktien, die anlässlich der Fusion des Anilin-Konzerns ausgegeben werden und die keine Neuschaffung von Kapital durch Aktien bedeuten. Dasselbe gilt für weitere 12,5 Mill. M neue Aktien anderer Gesellschaften, die ebenfalls aus Zusammenschlußgründen ausgegeben werden. Die Ausgabe neuer V.-A. wurde in 5 (2) Fällen in Höhe von 3,54 (1,8) Mill. M beantragt. An neuen Aktiengesellschaften sind im November nur noch 12 (15) mit 11,79 (60,46) Mill. M eingetragen worden, wovon aber 5 (3) auf Aktiengesellschaften mit 11,13 (59,50) Mill. M Kapital entfallen, die durch Umwandlung aus einer anderen Unternehmungsform entstanden sind. Die Placierung von Anleihen im Auslande war im vergangenen Monat weiter sehr lebhaft. Insgesamt wurden Anleihen über nom. 219,95 (120,20) Mill. GM abgeschlossen, womit seit Jahresbeginn 982,07 Mill. M deutsche Anleihen im Auslande untergebracht worden sind, gegenüber denen der im Inland placierte Betrag von 144,57 Mill. M kaum ins Gewicht fällt.

Reichsbank.

(In Millionen Reichsmark)

Aus dem Reichsbankausweis in M	7. 11.	14. 11.	23. 11.	30. 11.
Notenumlauf	2678	2558	2424	2770
Goldbestand	1207	1207	1207	1207
Wechsel und Schecks	1474	1443	1380	1649
Scheidemünzen	64	65	68	65
Devisendeckung	361	375	392	402
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Deckung des Notenumlaufs.

Deckung	7. 11.	14. 11.	23. 11.	30. 11.
Effektive Golddeckung	45,1 %	47,2 %	49,8 %	43,6 %
Gold und deckungsfähige Devisen	58,6 %	61,8 %	66 %	58,1 %

Postwesen.

Die neue Ausgabe des Ortsverzeichnisses (Verzeichnis der Postanstalten, Eisenbahn-, Kraftwagen-, Luftverkehr- und Dampfschiffstationen in Deutschland und der wichtigeren Orte im Auslande) ist soeben erschienen und wird zum Preise von RM 3.10 für ein Stück abgegeben. Den Bezug vermitteln die Postanstalten sowie bei gleichzeitiger Überweisung des Bezugspreises auf das Postscheckkonto 38 200 beim Postscheckamt Berlin — die Geheime Kanzlei des Reichspostministeriums in Berlin W 66, Leipzigerstr. 15.

Die Postanstalten nehmen fortan — erstmalig für das 1. Vierteljahr 1926 — wieder Bestellungen auf amerikanische Zeitungen entgegen. Die Vermittlung des Bezugs durch die Post beschränkt sich einstweilen auf die in den Vereinigten Staaten von Nordamerika erscheinenden Zeitungen.

Für Päckchen und geschlossene Briefsendungen mit zollpflichtigem Inhalt nach dem Saargebiet ist die

vorherige Beschaffung einer durch die Zolldirektion in Saarbrücken ausgestellten Einfuhrgenehmigung nicht mehr erforderlich. Es genügt, wenn diese Sendungen mit dem vorgeschriebenen grünen Beklebezettel versehen sind.

Im Saargebiet wird für Briefsendungen jeder Art mit zollpflichtigem Inhalt jetzt in gleicher Weise, wie dies bereits bei Paketsendungen geschieht, eine Zulassungsgebühr von 10 Centimen für jede Sendung (oder von 60 Centimen für mehr als 5 Sendungen) erhoben.

Fortan sind im Postpaket- und Wertkästchenverkehr mit Frankreich (einschl. Monaco und Algerien) Gebührenzettel zugelassen.

Nach einer Mitteilung der persischen Postverwaltung führt der Hafenort Enzeli am Kaspischen Meer fortan die Bezeichnung Pehlevi.

Ungarn. Im Verkehr mit Ungarn sind fortan geschlossene und offene Briefsendungen mit zollpflichtigem Inhalt zugelassen; Warenproben dürfen außerdem künftig mäßigen Handelswert haben. Die Sendungen mit zollpflichtigem Inhalt müssen auf der Anschriftseite einen grünen Zettel mit dem Aufdruck „Zoll (kann amtlich geöffnet werden), Art der Ware, Gewicht, Wert“ tragen. Wenn der Absender dem Empfänger die Zahlung des Zolls ersparen will, muß er auf einer der Sendung beigelegten Erklärung die Verzollungspostanstalt ermächtigen, den Inhalt der Sendungen für den Handel ungeeignet zu machen.

Briefsendungen und Warenproben, deren Inhalt von der Einfuhr in Ungarn ausgeschlossen und die nicht von einer besonderen Einfuhrerlaubnis der zuständigen ungarischen Behörde begleitet sind, werden nach dem Aufgabebort zurückgesandt.

Dominikanische Republik. Eilbriefsendungen sind fortan auch im Verkehr mit der Dominikanischen Republik zugelassen.

Messewesen.

Königsberger Frühjahrsmesse. Die Königsberger Frühjahrsmesse (12. Deutsche Ostmesse) findet vom 14. bis 17. Februar 1926 statt.

Termine der Leipziger Messe, Frühjahr 1926. Im Frühjahr 1926 wird die Allgemeine Mustermesse vom 28. Februar bis 6. März stattfinden, die Technische Messe vom 28. Februar bis 10. März.

Die im Rahmen der Allgemeinen Mustermesse abgehaltene Tabakmesse, ferner die Schuh- und Ledermesse und die Textilmesse halten ihre Ausstellungen vom 28. Februar bis 4. März geöffnet. Im Zusammenhang mit der Textilmesse findet zum ersten Male die Deutsche Kunstseide-Ausstellung vom 28. Februar bis 10. März 1926 statt. Sie wird vom 28. Februar bis 4. März für die eigentlichen Messeinteressenten offengehalten, vom 5. bis 10. März wird sie den breitesten Kreisen der Bevölkerung zugänglich sein.

Die Baumesse stellt vom 28. Februar bis 6. März aus, die „Esti“-Messe (Eisen- und Stahlwaren- Industriebund Elberfeld), ebenso die Elektrotechnische Messe vom 28. Februar bis 7. März 1926 und die Gruppe der Werkzeugmaschinen (Maschinenbau-G. m. b. H.) vom 28. Februar bis 20. März 1926.

Das Meßamt für die Mustermessen in Leipzig wird für die Frühjahrsmesse 1926 die folgenden Neuauflagen herausgeben: 1. Amtliches Adreßbuch der Allgemeinen Mustermesse. 2. Amtliches Adreßbuch der Technischen Messe und Baumesse. 3. Sonderverzeichnis der Textilaussteller. 4. Sonderverzeichnis für die Reklamemesse. 5. Meßamtliche Exportadreßbücher in englischer und spanischer Sprache.

Hochschulwesen.

Universität Berlin. Der ord. Professor für landwirtschaftliche Betriebslehre an der Berliner Landwirtschaftlichen Hochschule, Landesökonomierat Geh.-Rat Friedrich Aereboe wurde zum Honorarprofessor der philosophischen Fakultät der Universität Berlin ernannt.

Preis ausschreiben.

Nachfolgend geben wir einen Auszug des Preisausschreibens des Verbandes deutscher Diplomkaufleute wieder:

Der Verband deutscher Diplom-Kaufleute e. V., Sitz Berlin, Hauptgeschäftsstelle in Brandenburg (Havel), erläßt hiemit ein Preisausschreiben für Beiträge zur Theorie und Praxis der monatlichen Erfolgsrechnung in Wirtschaftsbetrieben. Die Bewerber haben die folgenden Bestimmungen zu beachten:

1. Anforderungen an die Arbeiten. Neben tatsächlich erprobten Einrichtungen kommen für den Wettbewerb auch Arbeiten in Betracht, die dem Organisationstalent der Verfasser entsprungen sind. Immerhin ist es für den objektiven Wert einer Arbeit von sehr großer Bedeutung, wenn über die mit der Einrichtung gemachten Erfahrungen berichtet werden kann. Bei Beschreibungen vorhandener Einrichtungen ist es besonders wertvoll, wenn die Verfasser angeben können, was die dargestellten Rechnungen in Hinsicht auf Genauigkeit, Schnelligkeit und Arbeitsaufwand geleistet haben. Wichtig ist es, auf die zutage getretenen Mängel und die Schwierigkeit ihrer Abstellung hinzuweisen. Besserungsvorschläge geben sich zweckmäßigerweise als solche und nicht als Darstellung angeblicher Zustände.

Wesentlich ist die Genauigkeit und Vollständigkeit der Darstellung. Der Rechnungsgang ist durch Formulare mit eingetragenen Beispielen zu erläutern. Die Beispiele können willkürliche Zahlen enthalten, wenn Betriebsinteressen der Veröffentlichung tatsächlicher Zahlen entgegenstehen. Die Beispiele müssen aufeinander Bezug haben, damit der Leser den Zusammenhang sieht.

In vielen Betrieben ist der Zusammenhang der monatlichen Erfolgsrechnung mit der Nachkalkulation sehr eng; dieser Zusammenhang ist alsdann deutlich zu machen. Auch etwaige Abweichungen von der Jahres-Erfolgsrechnung sind hervorzuheben.

Bei allen Darstellungen sollen die durch die monatliche Erfolgsrechnung entstehenden Kosten berücksichtigt werden. Es ist daher zu empfehlen, bei den einzelnen Rechnungsgängen auch den monatlichen Zeitaufwand wenigstens schätzungsweise anzugeben. Eine genaue monatliche Gewinnrechnung kann dadurch, daß sie viel Umstände macht, an praktischem Wert erheblich verlieren.

Auch ist es wichtig, anzugeben, in welcher Zeit die Monatsrechnungen fertig abgeschlossen vorzuliegen pflegen.

Schematische Darstellungen sind oft geeignet, die Darstellung des Rechnungsganges zu unterstützen.

2. Äußere Form der Arbeiten. Die Arbeiten sind in Maschinschrift, einseitig beschrieben, einzureichen. Die Arbeit selbst muß an Stelle des Verfasser-namens ein Kennwort erhalten. Das gleiche Kennwort ist auf einen verschlossenen Briefumschlag zu schreiben, der den Namen des Verfassers enthält. Manuskripte und Einlage sind unter „Einschreiben“ an den Verband deutscher Diplom-Kaufleute e. V., Brandenburg (Havel) zu senden.

3. Einreichungszeit. Die Arbeiten müssen am 30. April 1926 in dem Büro des Verbandes eingegangen sein.

4. Das Preisrichterkollegium besteht aus Hochschulprofessoren und Vertretern des Wirtschaftslebens.

Das Preisrichterkollegium wählt seinen Vorsitzenden und bestimmt seine Geschäftsordnung selbst. Es hat das Recht der Ergänzungs- und Zuwahl. Das Preisrichteram ist ein Ehrenamt.

5. Die Preise. Es werden folgende Preise ausgesetzt:

- | | |
|----------------------|-----------|
| 1. Preis | RM 1500.— |
| 2. Preis | RM 1000.— |
| zwei 3. Preise zu je | RM 750.— |
| drei 4. Preise zu je | RM 600.— |
| drei 5. Preise zu je | RM 400.— |

Der Ankauf weiterer Arbeiten bleibt vorbehalten.

Der Verband behält sich das Recht vor, die preisgekrönten Arbeiten ohne Gewährung eines weiteren Honorars ganz oder auszugsweise zu veröffentlichen. Die Verfasser verzichten auf ihr Veröffentlichungsrecht. Nicht preisgekrönte Arbeiten werden den Verfassern zurückgeschickt.

Das Preisrichterkollegium ist berechtigt, die Preise zu RM 400.— und RM 600.— dann, wenn veröffentlichungsreife Arbeiten nicht in genügender Zahl vorhanden sind, anders einzuteilen oder diese Preise zur systematischen Verarbeitung (Ziffer 6) zu verwenden.

6. Systematische Verarbeitung. Die eingereichten Arbeiten werden durch eine vom Preisrichterkollegium bestimmte Persönlichkeit einer systematischen Bearbeitung unterzogen.

Bücherbesprechungen.

Nickel, Karl Eugen: *Die deutsche Volkswirtschaft 1924*. Cöthen 1925, J. E. Kurth Verlag. 8°. 112 S.

Als ersten Nachtrag zu seinem „Grundriß der gesamten Wirtschafts- und Finanzwissenschaft“ brachte Nickel diese Schrift heraus. Sie soll geordnet enthalten, „was der wirtschaftswissenschaftlich Gebildete, insbesondere der Studierende der Wirtschaftswissenschaften, aus dem deutschen Wirtschaftsleben 1924/25 (Rechnungsjahr) wissen muß, ohne besondere Spezialkenntnisse zu besitzen“. — Aus einer Anzahl von Gesetzen und Verordnungen ist das Wesentliche herausgeschält und, wie man es bei den Arbeiten von Nickel gewöhnt ist, klar dargestellt.

Terhalle, Fritz: *Die Reparationskontrolle*. Versuch einer Darstellung und Würdigung der Methode des Reparationsvollzugs. Jena 1925, G. Fischer. Gr.-8°. 112 S.

Die heutige Organisation der Reparationsverwaltung, insbesondere die Reparationskontrolle, werden in ihrem Aufbau und in ihren Zusammenhängen sehr klar dargestellt und als Phase einer Fortentwicklung in der gesamten Behandlung des Reparationsverlangens gewürdigt. Es ist nicht leicht für einen deutschen Wirtschaftspolitiker, hierbei immer die nötige Ruhe zu bewahren. *Sine ira et studio* aber ist der sachkundige, die Materie vollkommen beherrschende Verfasser an seine schwierige Aufgabe herangetreten.

Terhalle ging bei seiner Untersuchung wie Gustav Cassel davon aus, der Dawesplan sei „seinem Wesen nach ein Nehmen von Pfändern. Das neue Pfändersystem und seine Ausnutzung bilden den eigentlichen Inhalt des Dawesplans“. Der 1. Abschnitt behandelt die „Reparationsverwaltung und Reparationskontrolle nach Durchführung des Dawesplanes“, der 2. Abschnitt den „Reparationsvollzug in seinem Werden“ und der 3. Abschnitt die „Bankkontrolle“.

In der Würdigung der Tätigkeit der Sachverständigen, die objektiv an ihre verantwortungsvolle Aufgabe herangegangen sind — daß sie nicht mehr für das wehrlose, wirtschaftlich in größter Not sich befindende Deutschland herausgeholt haben, lag außer ihrer Macht —, kann ich Fritz Terhalle nur beistimmen, ebenso in dem, was er über Festsetzung der Gesamtsumme sagt, die Deutschland zu zahlen hat. Beherzigenswert ist auch der Satz, mit dem die lesenswerte Abhandlung schließt: „Je mehr wir uns befleißigen, der natürlichen Entwicklung der Dinge nicht zu begegnen, den Plan vielmehr aus sich heraus wirken zu lassen, desto eher werden die uns auferlegten Erschwernisse des Kontrollsystems gemildert werden müssen, wird man uns nicht vorenthalten können, was man auf seiten der Gläubignationen mit so großem Nachdruck als Ideal gepriesen hat und weiterhin preist: die volle Selbstbestimmung eines freien Volkes.“

Gebbe, O.: *Das Wesen der Bilanz und der kaufmännischen Buchführung und die Aufstellung der Bilanzen bei der Deutschen Reichspost*. Berlin 1925, R. v. Deckers Verlag G. Schenk. 8°. 66 S. und mehrere Formulare.

Die Deutsche Reichspost hat ihre Rechnungsführung den Bestimmungen des Reichspostfinanzgesetzes vom 18. März 1924 entsprechend so umgestellt, daß die Rechnungsergebnisse als Unterlagen für die Aufstellung von kaufmännischen Gewinn- und Verlustrechnungen und von Bilanzen benutzt werden können, ohne daß das kameralistische Buchführungssystem aufgegeben wird.

Der Verfasser, Ministerialrat im Reichspostministerium, behandelt im 1. Teil die Bilanz, im 2. Teil „die kaufmännische Buchführung, im Gegensatz zur kameralistischen Buchführung“ und im 3. Teil „die Aufstellung der Bilanzen der Deutschen Reichspost“.

Die kaufmännische Buchführung und Bilanz wird nicht ausführlich dargestellt, sondern nur zum Vergleich herangezogen, um zu zeigen, wie sich die Buchführung und Bilanzierung der Deutschen Reichspost zu gestalten habe, damit sie ihren Zweck erfüllt. Die Darstellung ist flüssig und dem Leserkreis (mittleren und höheren Postbeamten) angepaßt.

Lüttke, H. (†): *Kapitalbeschaffung der Unternehmung*. Berlin 1925, Industrieverlag Spaeth & Linde. Kl.-8°. 68 S.

Der Verfasser, der jahrelang in industrieller Praxis an leitender Stelle tätig war, will „eine kurze Übersicht über die derzeitige Lage der Kapital- und Kreditbeschaffung und Anregungen zu Organisationen der Selbsthilfe zum Zwecke der Beseitigung der derzeitigen ersten Kapital- und Kreditnot geben“. Die Darstellung ist, was sich durch die Entstehung erklärt (sie ist die Wiedergabe eines Vortrages), etwas knapp. Im großen ganzen dürfte aber das Büchlein seinen Zweck erfüllen.

Tomanetz, Hans: *Die Rationalisierung des Bankbetriebes*. Wien 1925, Moritz Pertes. 8°. 55 S.

Der Verfasser, der Abteilungsvorsteher einer österreichischen Bank ist, zeigt die Vorteile, die die Buchhaltungsmaschinen und andere mechanische Hilfsmittel im Bankbetriebe bieten können. Er wendet sich dagegen, „daß man die menschliche Arbeitskraft infolge von Organisationsmängeln nicht richtig ausnützt, oder daß man Menschen für Arbeiten verwendet, die Maschinen besser, genauer und billiger leisten können“.

In den wesentlichen Punkten ist dem Verfasser beizustimmen, und es wäre zu wünschen, daß auch die österreichischen Banken mehr noch als bisher zur Mechanisierung ihrer Betriebe kämen.

Böhme, Werner: *Hochschul-Taschenbuch der Studentenschaft der Handelshochschule Berlin*. Göttingen 1925, Hochschulverlag G. m. b. H. Kl.-8°. 137 S.

Das Büchlein enthält eine Anzahl interessanter kleiner Aufsätze über „Das Studium“, „Die Handelshochschule“, „Die Studentenschaft“ (insbesondere die Studentenschaft der Handelshochschule Berlin) usw. Der Verfasser hofft, daß das Taschenbuch „nicht nur als Führer durch das Leben an der Handelshochschule, sondern vor allem als Ansporn zur Mitarbeit an der studentischen Selbstverwaltung dienen möge“. Möge auch dieser Zweck erreicht werden!

Hanel, Rudolf: *Bureau-Compaß*. Ein Comptoir-Handbuch mit Vormerk-Kalender. Wien 1925, Compaßverlag. Gr.-8°. 358 S.

Eine Unmenge Material ist in dem in Österreich weit verbreiteten Handbuch gut verarbeitet.

Kistner, Otto: *Fünf-Sprachen-Wörterbuch der kaufmännischen Korrespondenz* (Deutsch, Französisch, Englisch, Italienisch und Spanisch). 5. Aufl. Leipzig 1925, F. A. Brockhaus. 8°. 438 S.

Die im Briefwechsel vorkommenden Redewendungen sind so dargestellt, daß über ihre richtige Anwendung kein Zweifel besteht und sie dem einzelnen Zweck leicht angepaßt werden können. So bietet das Werk eine notwendige Ergänzung zu jedem Wörterbuch und wird von Nutzen für alle diejenigen sein, die mit dem Ausland geschäftlich in Verbindung treten.

Skalka, Willi: *Handelsgebräuche der Hamburger Getreidebörse*. Hamburg 1924, L. Friederichsen & Co. 8°. 496 S.

Da der Verein der Getreidehändler der Hamburger Börse bisher nicht, wie andere Getreidebörsen, seine Ortsgebräuche in handlicher Form zusammengefaßt herausgebracht hat, entspricht das vorliegende Werk einem dringenden Bedürfnis. Es bringt, übersichtlich geordnet, die Texte der Schlußnoten (20 Arten), zahlreiche vom Vorstand erlassene Bestimmungen und die Erläuterungen vieler ohne weiteres nicht verständlicher Kontraktbedingungen. Ein alphabetisches Sachregister macht das Werk auch zu einem nützlichen Nachschlagebuch.

Schlüssel zum ABC-Code. 5th Edition „Improved“. Ludwigsburg, ohne Jahreszahl, Codeverlag W. Dietrich. Preis M 60.—.

Da der ABC-Code 5. Edition in der bisherigen Form nicht mehr in den der Berner Konvention angehörenden Ländern gehandelt werden darf (er verletzt das Urheberrecht), hat der Verlag an seiner Stelle den „Improved-Schlüssel“ treten lassen. Jedes Telegramm, nach dem „Improved“ aufgegeben, kann mit Hilfe eines ABC-Code 5. Edition und dieses „Improved-Schlüssel“ übersetzt oder aufgemacht werden, als bilde der „Improved“ die Grundlage. Die Kabelkosten-Ersparnis gegenüber dem bisherigen Schlüssel beträgt 50 %.

Obst.

Neue Bücher.

I. Bürgerliches Recht.

1. Im Verlage von Walter de Gruyter & Co. erscheinen seit einigen Jahren Grundrisse der Rechtswissenschaft, wofür Professor Dr. Stier-Somlo als redaktioneller Leiter und die Professoren Fehr, Gerland, Hedemann und Heinrich Lehmann als Herausgeber zeichnen. In dieser Sammlung hat der Jenaer Ordinarius Dr. Justus Wilhelm Hedemann, der schon das Schuldrecht des Bürgerlichen Gesetzbuchs bearbeitet hatte, nunmehr auch das Sachenrecht herausgegeben. Hedemann, der auch Oberlandesgerichtsrat ist, steht als einer der wenigen Rechtslehrer der Theorie wie der Praxis gleich nahe. Er hat außerdem eine besondere Fähigkeit, die wirtschaftlichen Vorgänge mit der Jurisprudenz in Wechselwirkung zu setzen, und das von ihm geleitete Jenaer Institut leistet Ausgezeichnetes für die Vorbildung der Studierenden. Kraft dieser Vielseitigkeit ist Hedemann besonders geeignet, Bücher pädagogischer Richtung zu schreiben, und sein neuestes Buch, „Das Sachenrecht des Bürgerlichen Gesetzbuchs“, weist alle Vorzüge auf, die auch sein Schuldrecht auszeichnen.

2. Die bei Julius Springer verlegte „Encyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaften“, deren rechtswissenschaftliche Abteilung von den Berliner Universitätsprofessoren Kohlrausch und Kaskel herausgegeben wird, hat den jungen Rechtsbegriffen, für deren Einführung das große Werk besonders bestimmt ist, schon eine erhebliche Zahl wertvoller Beiträge beschert. Ernst Jaeger, der berühmte Fachschriftsteller des Konkursrechts, hat dieses in glänzender Systematik behandelt. Bei aller Einfachheit der Darstellung merkt der Leser die tiefeschürfende Wissenschaft des Verfassers.

3. Professor Dr. Paul Eltzbacher, der Ordinarius des Bürgerlichen Rechts an der Handelshochschule Berlin, hat die zweite erweiterte Auflage seines vielbenutzten Werkes „Deutsches Handelsrecht“ veröffentlicht (S. Simon, Berlin 1925). Das vortreffliche Werk gibt eine besonders für die jüngeren Rechtsbegriffen und die Studierenden der Handelshochschulen bestimmte und geeignete vortreffliche Darstellung des Handelsrechts unter Heranziehung der wirtschaftlichen Fragen. Das Werk ist wieder auf den heutigen Stand gebracht und wird weiter zahlreichen Generationen die Einführung in das immer verwickelter werdende Gebiet erleichtern.

4. Rechtsanwalt Dr. Viktor Löwenwarther hat von seinem „Wegweiser durch das BGB.“ die vierte bis sechste völlig neubearbeitete Auflage veröffentlicht

(Hermann Sack, Berlin 1925). Das eigenartige Buch entspricht in seinem Inhalt nicht dem Titel. Es handelt sich nicht um einen Grundriß, sondern um eine Zusammenstellung der wichtigsten Grundsätze des bürgerlichen Rechts unter Berücksichtigung von Rechtsprechung und Rechtslehre zur Einführung der Studierenden und Referenden in die Technik der Rechtspraxis. Zahlreiche, im Wortlaut wiedergegebene Entscheidungen unterstützen den Plan des Verfassers. Das Werk wird auch in der neuen Auflage seinen Weg machen.

5. Im Rahmen der von Karl Bold herausgegebenen *Hamburger Kaufmannsbücher* hat Philipp Allfeld bei der Hanseatischen Verlagsanstalt Hamburg zwei Bände „Gewerblicher Rechtsschutz“ veröffentlicht. Der erste Band umfaßt Muster und Erfindungsschutz, der zweite den Schutz der Warenbezeichnung, den Schutz gegen unlauteren Wettbewerb und den internationalen gewerblichen Rechtsschutz. Der bekannte Sachkenner des Urheberrechts hat hier ein gut systematisiertes und wegen seiner Voraussetzungslosigkeit auch dem Laien verständliches Werk geschaffen.

6. Unter den zahlreichen Veröffentlichungen zum neuen Aufwertungsrecht ragt die von Rechtsanwalt Dr. Alfons Roth in Angriff genommene Bearbeitung durch tiefgründige Erfassung der Probleme hervor. Von dem Gesamtwerk („Die Aufwertung, Systematische Bearbeitung des Aufwertungsproblems und der Aufwertungsvorschriften“) liegt nunmehr der erste Band vor (Allgemeiner Teil: „Grundlagen und Richtlinien der Aufwertung“, Hermann Sack, Berlin 1925). Der Verfasser will das gesamte Aufwertungsrecht in systematischer Darstellung behandeln und setzt sich in diesem ersten Teil mit den begrifflichen Grundlagen der Aufwertungsfrage auseinander.

7. Die „Sammlung von Reichsgesetzen und Verordnungen handelsrechtlichen Inhalts“ des Tübinger Handelsrechtlers Prof. Dr. Arthur B. Schmidt (C. H. Beck, München 1925) liegt in vierter neubearbeiteter und stark vermehrter Auflage vor. Im gleichen Verlage ist die vom Senatspräsidenten Heinrich Schultz bearbeitete „Zivilprozeßordnung nebst Gerichtsverfassungsgesetz und einschlägigen Nebengesetzen“ in 15. Auflage nach dem Stande vom 1. Januar 1925 herausgekommen. Beide Textausgaben sind weitverbreitet und verdienen diesen Erfolg durch die fehlerlosen Gesetzestexte und die geschickte Zusammenfassung der behandelten Materien betreffenden Gesetze.

II. Öffentliches Recht.

1. Schon in zwanzigster Auflage liegt die Hiller-Luppische Ausgabe der Gewerbeordnung vor (Guttentagsche Sammlung). Kurze Anmerkungen erläutern das Hauptgesetz; für den praktischen Gebrauch besonders wertvoll sind jedoch die die Nebengesetze und die Ausführungsbestimmungen zusammenstellenden Anhänge.

2. Professor Dr. Erwin Jacobi hat von seiner vielbenutzten „Einführung in das Gewerbe- und Arbeitsrecht“ eine vierte erweiterte Auflage veröffentlicht (Felix Meiner, Leipzig 1924). Der zur Einführung in das Arbeitsrecht sehr geeignete Grundriß ist nunmehr auf den Standpunkt von 1924 gebracht.

3. „Soergels Jahrbuch des Reichssteuerrchts“ (W. Kohlhammer, Stuttgart) ist für alle mit Steuersachen befaßten Juristen und Steuerberater unentbehrlich. Der vorliegende 5. Jahrgang enthält Rechtsprechung, Zeitschriftenaufsätze und Bücher des Jahres 1924.

4. Ministerialrat Dr. Pissel und Rechtsanwalt Dr. Koppe haben das neue Steuerüberleitungsgesetz für die Praxis erläutert (Spaeth & Linde, Berlin 1925). Wie allen von Koppe verfaßten oder mitverfaßten Büchern ist auch diesem Werke die klare und geschickte Herausholung der wesentlichsten Grundsätze und die Zusammenstellung der einschlägigen Nebengesetze und Bestimmungen eigen.

5. Otto Seeling hat im Pyramidenverlag Dr. Schwarz & Co. (Berlin 1925) eine sehr interessante Studie über

den „Rätegedanken und seine Verwirklichung in Sowjet-Rußland“ veröffentlicht, die im gegenwärtigen Augenblick, in welchem Rußland anfängt, mit den Westmächten in immer engere Verbindung zu treten, durchaus aktuell ist. Sie gewährt einen guten Einblick in die den Westeuropäern schwer verständlichen staatlichen und psychologischen Entwicklungsabschnitte.

6. Dr. H. Endemann hat (Carl Heymann, Berlin 1925) unter dem Titel: „Zivilcourage und Strafrecht“ eine sehr originelle Broschüre verfaßt. Er bespricht darin die Handlungen der Märtyrer jedes Rechtsgefühls (Michael Kohlhaas), die bei ihrem Kampfe um ihr Recht sich vom Gesetz betrogen und im Stich gelassen fühlen und nunmehr gegen das Gesetz ankämpfen. Das geistreiche Buch verdient gelesen zu werden.

Heilfron.

Tuckermann, Dr. Walter: *Die Änderung in der Weltwirtschaft seit 1913*. Leipzig, Berlin 1925, B. G. Teubner.

Die Schrift zeigt in glänzender Darstellung auf engem Raum die Verschiebung der Rohstoffversorgung, der industriellen Entwicklung der einzelnen Staaten, die durch den Weltkrieg und seine Folgen, die neugebildeten Staaten und die Tendenz der Selbstversorgung, die nationale Abgeschlossenheit hervorgerufen worden ist.

Apelt, Dr. Kurt: *Die wirtschaftlichen Interessenvertretungen in Deutschland, ihr Aufbau, ihr Wesen und ihre Entwicklung*. Leipzig 1925, Gloeckners Handelsbücherei Bd. 107.

Inhalt: Vorwort, Allgemeines. Einzeldarstellungen: I. Die öffentlich-rechtliche Wirtschaftsvertretung, II. Die wirtschaftlichen Verbände, III. Zusammenschluß verschiedenartiger Interessenvertretungen, Rückblick und Ausblick, Schrifttum, Anlagen.

Das Werk gibt einen guten Überblick über den derzeitigen Stand der Interessenvertretungen zur allgemeinen Orientierung.

Rosendorff, Dr. Richard, und Dr. Georg Cleves: *Daweslast und Kredit*, ein Gutachten. Berlin, Spaeth & Linde.

Inhalt: 1. Die Kreditfrage vom Standpunkt der Wirtschaft und des Kreditnehmers. 2. Die Bedeutung der Annahme des Dawesplanes, insbesondere des Industriebelastungs- und Aufbringungsgesetzes auf Kreditmöglichkeiten. Personal-, Kollektiv- und Realkredit. 3. Die Wirkung der Hypothek des öffentlichen Rechts (öffentliche Last) auf die Kreditmöglichkeit der belasteten Unternehmer. 4. Wesen und Inhalt der dinglichen Last. 5. Eintragung, Verteilung, Befreiung von der Last, Austausch gegen andere Sicherheit. 6. Die Aufnahme hypothekarisch gesicherter Kredite und Anleihen. 7. Die Aufnahme von Krediten und Anleihen gegen Sicherungsübereignung. 8. Verbindung von Hypotheken und Sicherungsübereignungskredit, Convertible bonds.

Das Buch soll ein Wegweiser bei Aufnahme von langfristigen Auslandskrediten sein und macht auf die besonderen Schwierigkeiten, die die Daweslast mit sich gebracht hat, aufmerksam.

Jordan, Dr. Emil: *Übersee-Export*. Die Absatzgebiete, Organisation und Praxis des deutschen Überseehandels. Leipzig, o. J., Verlag der Modernen kaufmännischen Bibliothek G. m. b. H.

Inhalt: I. Vom Wesen des Überseehandels. II. Die überseeischen Hauptexportgebiete Deutschlands: Lateinamerika, ferner Ostindien, nachher Ost- u. Westafrika, Vereinigte Staaten von Nordamerika, Kanada, Australien. III. Die hauptsächlichsten Übersee-Exportartikel Deutschlands. IV. Die Organisation des überseeischen Exportgeschäftes. V. Die Arten des überseeischen Exportgeschäftes. VI. Die Technik des Übersee-Exportgeschäftes. VII. Exportbetrieb. Schilderung aus der Praxis: Werkzeugmaschinenexport nach Brasilien.

Wir besitzen wenig gute Bücher über den Überseeexport, so daß das Werk, welches von einem guten Ken-

ner des Geschäftes geschrieben ist, mit Freuden zu begrüßen ist. Namentlich sind die die modernste Betriebstechnik eines solchen Geschäftes berücksichtigenden Ausführungen sehr zu beachten, zumal auch auf die Anpassung des deutschen Exports an die Industrialisierung der Überseeländer in beachtlichen Ausführungen hingewiesen wird. Das Buch mit seinem reichen Material ist ein eingehendes Studium wert.

Werner.

Jasse, Dr. Wilhelm: *Quellenbuch zur Münz- und Geldgeschichte des Mittelalters*. Halle 1924, A. Riemann & Co. M 36.—

Auf verschiedenen Gebieten der Wirtschaftswissenschaften sind uns in der letzten Zeit Quellenbücher beschert worden; ich erinnere nur an das letzte Buch von Hirai-Isaac. Ihnen schließt sich das kürzlich erschienene Quellenbuch zur Münz- und Geldgeschichte des Mittelalters würdig an. In bewußter Weise leitet dieses Buch von der Münze fort auf die urkundlichen Quellen, ihre Bedeutung für die numismatische Forschung aufs stärkste betonend und doch auch wieder die verbindenden Linien zur Münze selbst aufdeckend. Gegen 400 Urkunden aus der Zeit von 500—1500 führen uns ein in das Münzwesen der Karolinger, das Münzrecht der deutschen Städte und der außerdeutschen Länder, in die Münzverträge, die Organisation der Münzwerkstätten, die Münzrechnungen und schließlich in die Darstellung der Münze in Dichtung und wissenschaftlicher Literatur.

Die in den Urkunden vorkommenden wichtigsten Münztypen werden in Abbildungen wiedergegeben, wobei besonders die bedeutsamsten Handelsmünzen berücksichtigt worden sind.

Für den Numismatiker wird das vornehm ausgestattete Buch eine wertvolle Bereicherung darstellen, aber auch die Wirtschaftsgeschichte wird es mit Nutzen verwenden können.

Aubin u. a.: *Eheberg-Festgabe*. Leipzig, A. Deichertsche Verlagsbuchhandlung Dr. Werner Scholl. 1925. M 8.—

Zum 70. Geburtstag des bekannten Gelehrten haben sich jüngere Fachgenossen, zum Teil Schüler Ehebergs, zu einer Festgabe vereinigt und Beiträge geliefert über Lübeck und München (Aubin), Lebenshaltungsforschung (Günther), Kapitalzins (Lukas), Statistik (Meier), Tauschgleichung (Moeller), Nürnberger Girobank (Sachs). Davon ist für uns besonders der letzte Aufsatz von Bedeutung.

Kölsch: *Die Geschichte der Handelskammer für die Kreise Karlsruhe und Baden*. Karlsruhe, Müller & Gräff. 1925. M 4.—

Das Werk gibt einen Einblick in die wirtschaftlichen Zustände nicht nur der Stadt Karlsruhe im Anfang und der Mitte des vorigen Jahrhunderts, sondern auch der jüngsten Entwicklung des badischen Handels. Daneben bietet es einen Ausschnitt aus den Haupttätigkeitsgebieten einer neuzeitlichen Handelskammer.

Kroker, Prof. Dr.: *Handelsgeschichte der Stadt Leipzig*. Leipzig 1925, Verlag Walter Bielefeld. 339 S. M 12.—

Der beste Kenner der Leipziger Geschichte hat seinem Buche den Untertitel: „Die Entwicklung des Leipziger Handels und der Leipziger Messen von der Gründung der Stadt bis auf die Gegenwart“ gegeben. In der Tat ist die Handelsgeschichte Leipzigs zugleich eine Geschichte seiner Messen, deren überragenden Einfluß, insbesondere seit ihrer Erhebung zu Reichsmessen von 1497 ab, daher Kroker auch ausführlich darstellt. Daneben ist von Bedeutung die Beziehung Leipzigs zum Bergbau, der für die Stadt eine Quelle dauernden Reichtums wurde, wenn auch Luther heftig dagegen eiferte.

Für die Gegenwart wird das Buch von Bedeutung, weil die Namen alter Kaufmannsgeschlechter, die noch heute uns in Straßen, Plätzen, Gebäuden entgegen treten, z. B. Auerbachs Keller, Hohmanns Hof usw.,

Leben erhalten und unsere Aufmerksamkeit für diese Dinge erwecken.

Die Betriebswirtschaftslehre wird vor allem aus den Teilen Nutzen ziehen, die den Übergang Leipzigs von einer Handelsstadt zur Industriestadt schildern. Die Handelslehranstalt (1831) und die Handelshochschule (1898) dürften aber in einer „Handelsgeschichte“ der Stadt Leipzig nicht fehlen.

Braun: Geschichte der Lebensversicherung und der Lebensversicherungstechnik. Nürnberg 1925, Karl Koch Verlag. VIII und 434 S. M 12.—.

Der Verfasser, ein in Lebensversicherungskreisen bekannter, angesehener Versicherungsschriftsteller und langjähriger hervorragender Versicherungspraktiker, gibt in diesem Buche eine umfassende Darstellung der Entwicklung der Lebensversicherung von den Anfängen bis zur Gegenwart, im In- und Ausland. Das Buch ist allgemeinverständlich und anregend geschrieben, kann von jedem Gebildeten ohne technische Vorkenntnisse in die Hand genommen und gelesen werden. Aus diesem Grunde sind bei den technischen Erörterungen mathematische Formeln nur in ganz geringem Umfange verwendet worden. Was an dem Buche besonders zu loben ist, das ist die Darstellung der Lebensversicherungsgeschichte in ihrer Entwicklung auf dem Hintergrunde der allgemeinen Zeit- und Wirtschaftsgeschichte.

Man merkt überall, daß der Verfasser, der seit Jahren in der Praxis der Lebensversicherung steht, große Sachkunde und bedeutende Literaturkenntnisse besitzt, durch die er uns ein außerordentlich großes Tatsachenmaterial vorführt, das den großen Fleiß des Verfassers bekundet. Die benutzte Literatur ist jedem Kapitel beigegeben.

Jedem, der in der Lebensversicherung tätig ist, oder für sie Interesse hat, und sich über die Entwicklung der Lebensversicherung unterrichten will, sei dieses Buch angelegentlichst empfohlen. Es gibt über die Geschichte der Lebensversicherung bis jetzt keine Darstellung, so daß auch von diesem Gesichtspunkte aus, daß ein Deutscher als erster eine Geschichte der Lebensversicherung geschrieben hat, dem Verfasser Dank und Anerkennung gebührt. Auch im Ausland wird das Werk Beachtung und Verbreitung finden.

Prof. Dr. B. Penndorf, Leipzig.

Bernhard, Alfred: Einführung in modernes Englisch für kaufmännische Schulen und Erwachsenen-Kurse. München, Max Kellerers Verlag. 116 S. M 1.80.

Nach einer Einführung in die Lautlehre werden in 24 Lektionen in einfachster Form die wichtigsten Sprachbegriffe und Sprachbeziehungen vermittelt. Eine Reihe zeitgemäßer Lesestücke dient zur Erwerbung des englischen Wortschatzes, für den am Schluß des Buches eine brauchbare Zusammenstellung nach Sach- und Wortgebieten gegeben ist. Die Grammatik wird in knapper, aber für den Anfänger ausreichender Weise behandelt. Besonders reichhaltig sind die „Exercises“ zur Verwertung des Wortschatzes und Einübung der grammatischen Erscheinungen. Da das Buch zugleich auch in die Korrespondenz einführen will, können die gebotenen Texte nur sehr knapp gehalten sein, auch die Übungen zum Übersetzen ins Englische sind ziemlich kurz. Immerhin wird das Buch mit seinen geschickt zusammengestellten Stoffen da, wo es sich um eine erste Einführung in die englische Sprache handelt, mit einem Lehrer, der auch mit dem „Appendix“ etwas anzufangen weiß, recht gute Dienste leisten.

Süsser, Josef: Deutsche Sprachlehre für Handelsschulen. Prag 1924, Schulwissenschaftlicher Verlag A. Haase. K. 16.—.

Das Buch ist sehr reichhaltig und will den Stoff möglichst erschöpfen. Nach einer knappen Einleitung über den Ursprung der menschlichen Sprache überhaupt werden in eingehender Weise die Lautlehre und die Silbenlehre behandelt, wobei der Verfasser mit Recht großen Wert auf die lautrichtige Aussprache der Vokale und Konsonanten legt und namentlich auf die Unterschiede in der Aussprache der verwandten Konsonanten

hinweist. Ein weiterer Abschnitt behandelt die Wortbildungslehre (Etymologie), an die sich eine Zusammenstellung interessanter Wörter anschließt. Dann folgen die Wort- und Biegungslehre (Flexionslehre) und in erfreulich ausführlicher Weise die Satzlehre. An die Satzlehre und Rechtschreibung schließt sich eine stilistische Zusammenstellung der gebräuchlichsten Fremdwörter des Geschäftsverkehrs mit einer recht guten Verdeutschung.

Der Verfasser nimmt, wo dies immer geboten ist, Bezug auf die bekannten Nachlässigkeiten des Kaufmanns bei seinem schriftlichen Verkehr und sucht, indem er den ausgewählten falschen kaufmännischen Ausdrücken und Wendungen Richtiges gegenüberstellt, Sinn und Verständnis für das Richtige zu entwickeln. Zahlreiche Übungsaufgaben zur Einübung der richtigen Formen sind allen Kapiteln angefügt und erhöhen den Wert und die Brauchbarkeit des Buches.

Baumgartner, A.: Englisch Übungsbuch für Handelsklassen. 5. Aufl. Zürich, Verlag von Orell Füssli. M 2.90.

Das vorliegende Übungsbuch ist nicht für Anfänger bestimmt. Es soll den Übergang zur Korrespondenz vermitteln und dieser unmittelbar vorausgehen. Es will daher keine eigentliche Brieflehre bieten, sondern bringt in erster Linie eine wiederholende Einübung der Grammatik bei Verwendung eines rein kaufmännischen Sprachstoffes. Die Einübung und der sichere Erwerb einer guten kaufmännischen Phraseologie voll reichster Abwechslung sind die Hauptziele, die dem Verfasser bei Abfassung dieses recht brauchbaren Werkchens vorgeschwebt haben und die man, dies sei im voraus gesagt, bei sorgfältiger Verwendung des Buches sicher auch erreichen wird. Die Beispiele sind gut gewählt; ihre Zahl ist eher zu groß als zu klein. Sie sind nicht nach stofflichen Zusammenhängen ausgewählt, sondern nach grammatischen Gesichtspunkten zusammengestellt, und dies ist mit Rücksicht auf den Zweck des Buches nur zu billigen. Eine Anzahl von „Exercises“ zur Verarbeitung des reichen Wörter- und Phrasenmaterials ist den Abschnitten beigegeben. Sie sind gut. Ihre Zahl könnte eher noch größer sein. Außerdem enthält das Buch noch eine kurze Anleitung zur Abfassung von Geschäftsbriefen mit 11 Musterbriefen, und den Schluß bildet eine sehr schöne Zusammenstellung von geschickt ausgewählten kaufmännischen Redewendungen.

Sander, Arnold und Cliffe, Arthur: Großbritannien. Ein englisches Lesebuch. 5. Aufl. Frankfurt a. M. 1922, Verlag von Moritz Diesterweg. 109 S.

Sander, Arnold: Wortkunde zu Großbritannien. 4. Aufl. Ebd. 27 S.

Das Lesebuch bringt 18 Aufsätze über englisches Geistesleben, zu denen der eine der Herausgeber (Arthur Cliffe) selbst 4 Stück beigezeichnet hat. Die Lesestücke sind dazu bestimmt, den Leser in die „Eigenart des heutigen Englands“ einzuführen, womit freilich in der Hauptsache das England vor dem Kriege gemeint ist. Die Aufsätze sind aber modern und entstammen sämtlich der Feder von zeitgenössischen Schriftstellern, so daß gutes, flüssiges Englisch verbürgt ist. Das Buch ist für die Oberklassen der höheren Knaben- und Mädchenschulen bestimmt und kann in diesen sicherlich mit Erfolg gelesen werden. Zur Erhöhung der Anschaulichkeit sind dem Bändchen 15 Abbildungen beigegeben worden, die zum Teil recht gut gekommen sind, zum Teil freilich (S. 27, 29, 58, 60 und 82) recht wenig besagen und an Klarheit und Deutlichkeit zu wünschen übrig lassen. Recht gut sind aber die am Schlusse angefügten „Hints on Debating“ und die „Outlines of Composition“.

Die Wortkunde von A. Sander ist mit Sorgfalt gearbeitet worden. Sie will unnötiges Nachschlagen im Wörterbuche ersparen und gibt die Bedeutung der schwierigeren Wörter meist durch einfache und bekanntere englische Ausdrücke wieder. Dabei ist jeder Aufsatz für sich und unabhängig von den vorher-

gehenden behandelt worden, und da Wiederholungen absichtlich nicht vermieden worden sind, ist es möglich, die Lesestücke auch außer der Reihe durchzunehmen.
Prof. Dr. R. Rössger, Leipzig.

Forty-one Stories for the elementary and intermediate Grade. Edited by Oberstudienrat Dr. Franz Müller, unter Mitwirkung von Malcolm Montgomery, M. A. Diesterwegs Neusprachl. Reformausgaben Nr. 64. 1923. 2. Edition 1924. 64 S.

Die Sammlung bietet 41 überaus ansprechende kürzere und längere in flüssigem Englisch geschriebene Erzählungen. Es handelt sich in der Hauptsache um Originalerzählungen, die der Verfasser während seiner fast 30jährigen Lehrtätigkeit in England selbst erlebt oder gehört hat. Auch die geschichtlichen Erzählungen erscheinen in einem neuen Gewande. Als besondere Vorzüge möchte ich die leichte Verständlichkeit und die reiche Abwechslung hervorheben. Sichtlich war der Verfasser bemüht, Stoffe des alltäglichen Lebens zu bieten und somit die englische Umgangssprache einzuführen. Da die Stücke noch dazu nach Schwierigkeitsgraden geordnet sind, stellen sie eine ausgezeichnete Anangalektüre dar, mit der man bereits am Ende des ersten Unterrichtsjahres ohne Bedenken beginnen kann.
Dr. Kietz, Leipzig.

Paustians lustige Sprachzeitschrift. Verlag von Gebrüder Paustian, Hamburg 1, Alsterdamm 7. Preis von je 3 Nummern M 1.20.

Von dieser bekannten Sprachzeitschrift erscheint jetzt regelmäßig je eine englische, französische, italienische, spanische und Esperanto-Ausgabe. Diese Unterrichtsmittel bieten den Vorteil, die Lernenden schnell und leicht an Hand guter Lesestücke, Gedichte, Auszüge aus Tageszeitungen usw., auch kaufmännische Bedürfnisse werden dabei berücksichtigt, in die lebende Sprache einzuführen. Um das mühevoll Aufsuchen im Wörterbuch zu erübrigen, sind die betreffenden Vokabeln und Ausdrücke gleich beigegeben und nötigenfalls auch erklärt, auch sind allzu schwere oder den Anfänger durch ihre Länge ermüdende Stücke vermieden. Deutsche Stücke mit Fußnoten und beigelegter Lösung geben auch die Möglichkeit der Übung im Übersetzen aus dem Deutschen, auch Gesprächsübungen sind vorgehen. In jedem Heft wird auch eine grammatische Erscheinung behandelt, so daß auch dieser wichtige Punkt hinreichende Berücksichtigung findet.

Eilers, G.: O Brasileiro. Lehr- und Lesebuch der portugiesischen Sprache, mit besonderer Berücksichtigung Brasiliens, für Kaufleute, kaufmännische Lehranstalten und zum Selbstunterricht. 2. Aufl. Heidelberg 1924, Julius Groos Verlag. M 4.80. Schlüssel dazu von Hieber M 1.75.

Dieses ausgezeichnete Buch empfiehlt sich eigentlich von selbst. Es wird wohl kaum ein Unterrichtswerk geben, welches in so anregender und klarer Weise nicht allein in die Sprache, sondern auch in die Kultur der betreffenden Länder einführt, so daß in dem Schüler der lebhafteste Wunsch erweckt wird, diese auch persönlich kennenzulernen.

Von vornherein wird der Stoff in zusammenhängenden Stücken, nicht in einzelnen Sätzen gegeben. Diese Stücke sind so ausgewählt, daß sie, obwohl vom Leichten zum Schwereren fortschreitend, doch gleich im Anfang das lebhafteste Interesse der Lernenden erwecken, welches noch durch die beigegebenen, guten Abbildungen gesteigert wird. Auch die als Grundlage doch so richtige Grammatik ist in klarer und anregender Weise behandelt. Gleichzeitig bietet das Werk eine gute Einführung in die kaufmännische Terminologie und Handelskorrespondenz.

Gräfenberg-Zirkel: Ausgewählte spanische Literatur. Dritte Aufl. Leipzig 1924, Otto Holtze's Nachfolger. 250 S. M 3.60.

Von diesem bekannten und gut eingeführten spanischen Realien-Lesebuch des leider verstorbenen Alt-

meisters Dr. S. Gräfenberg ist die jetzt vorliegende dritte Auflage von Prof. Wilhelm Zirkel in Madrid bearbeitet worden. Diese neue Auflage weist keine wesentliche Änderung in der Anlage des Werks auf, welches schon in seiner zweiten Auflage außer Abschnitten guter Schriftsteller über die Natur, aus der Erdkunde, Geschichte, über den Verkehr, die Gewerbe, den Handel und die Volkswirtschaft Spaniens und seiner früheren und jetzigen Kolonien, auf Wunsch auch die schöne Literatur zur Geltung gebracht hatte. Die Änderungen, die also solche Verbesserungen bedeuten, bestehen in dem Wegfall einiger weniger nicht mehr zeitgemäßer Stücke, Anpassung der statistischen Angaben an die veränderten Verhältnisse und Aufnahme einiger weniger Stücke von wesentlich literarischer Bedeutung.

Prof. Dr. A. Hallier, Leipzig.

Blitz-Führer 1925 durch die deutsche Bijouterie- und Uhren-Industrie. 12. Ausgabe. Pforzheim 1925.

Taschen-Adreßbuch für die Bijouterie-Branche Pforzheims. Pforzheim, Jahrgang 1925.

Textil-Industrie des Freistaats Sachsen. Bearbeitet und herausgegeben vom Sächsischen Textilschulverband. Bd. I. Chemnitz d. J.

Die neue Ausgabe des Blitzführers vermittelt in dem geschickt gegliederten Adressen- und Anzeigenmaterial einen guten Überblick über die gesamte deutsche Gold-, Silber-, Metallwaren-, Optik- und Uhren-Industrie sowie deren Hilfszweige. Wenn naturgemäß das Pforzheimer, Schwäbisch-Gmünder, Hanauer, Oberstein Idarer Gebiet an erster Stelle steht, so ist auch das übrige Deutschland sorgfältig bearbeitet. Der weit-schichtige Stoff ist zunächst nach Fabrikationsorten und innerhalb dieser nach den fabrizierten Artikeln geordnet. Man bekommt beim Durchblättern dieser Seiten einen Begriff, wie ungeheuer arbeitsteilig die Bijouterieindustrie ist; da werden Armbänder neben Bierzipfeln, Logenabzeichen neben Hemdenknöpfen und Krawattennadeln, Rosenkranzdöschen neben Schminkstiften und Salzfässern in buntestem Wechsel genannt. Ein zweiter Teil des Buches bringt die einzelnen Firmen nochmals, jetzt aber in alphabetischer Reihenfolge. Ein ausführliches Sachregister in deutscher, englischer, französischer, spanischer und italienischer Sprache erleichtert dem Benützer das Auffinden des gewünschten Nachweises.

Ein etwas kleineres Ziel hat sich das „Taschen-Adreßbuch“ gesteckt. Es beschränkt sich mit ganz geringen Ausnahmen auf die Pforzheimer Bijouterie-Branche. Das Adressenmaterial bringt es in folgender Gliederung: Die Firmen, alphabetisch geordnet, sodann nach Straßen, drittens nach Geschäftsarten (einschließlich der Hilfszweige) und schließlich eine Übersicht über solche auswärtige Firmen der Branche, die in Pforzheim einen Vertreter, ein Musterlager oder Einkaufsbüro haben. Das handliche Büchlein, dem ein Stadtplan beigelegt ist, wird bei dem billigen Preise von M 1.50 in Fachkreisen sicher willkommen sein.

Der Sächsische Textilschulverband hat sich die erstmalige Herausgabe eines Spezialadreßbuches für die Textilindustrie des Freistaates Sachsen angelegen sein lassen; man wird ihm für die Arbeit, die in dem stattlichen Werke ihren Niederschlag gefunden hat, Dank wissen müssen. Der Hauptteil bringt ein alphabetisch nach Ortschaften und Namen geordnetes Firmenverzeichnis sowie einen Bezugsquellen-Nachweis und vermittelt auch dem, der nicht aus geschäftlichen Gründen zu ihm greift, ein einprägsames Bild von der über-ragenden Bedeutung der sächsischen Textilindustrie nicht nur für den Freistaat, sondern auch für den Weltmarkt. Diesem eigentlichen Adreßbuch vorausgeschickt ist ein „Textilwissenschaftlicher Teil“. Hier wird in mehr als zwei Dutzend einzelnen Aufsätzen aus berufener Feder eine Fülle wissenswerten Stoffes aus Geschichte und Technik der sächsischen Textil-industrie geboten. Ein einleitender Artikel zeigt an

Hand von statistischen Übersichten und graphischen Darstellungen, daß kein Land ein so reich gegliedertes und ausgebautes Textilschulwesen wie der Freistaat Sachsen besitzt. Das Buch entsprach zweifellos einem Bedürfnis; es wird seinen Weg machen.

Worliczek, Camillo: *Grundlagen, Grundgedanken und Kritik der tschechoslowakischen Bodenreform*. Reichenberg i. B. 1925.

Der Verfasser untersucht, ob die tschechoslowakische Bodenreformgesetzgebung lediglich Forderungen einer zeitgemäßen Wirtschaftspolitik im Auge gehabt hat oder ob und inwieweit bei ihrer Formulierung auch nationale, gegen die Minderheiten, vor allem die Deutschen, gerichtete Momente ausschlaggebend gewesen sind. Er ist bemüht, diese Untersuchung unter Heranziehung einer umfangreichen (auch der reichsdeutschen) Literatur, insbesondere unter Zugrundelegung der einschlägigen Sitzungsberichte des tschechoslowakischen Revolutionsparlaments und seines Bodenreformausschusses möglichst objektiv und umfassend zu gestalten. Einleitende Abschnitte machen den Leser mit den in Frage kommenden agrarstatistischen Daten der Tschechoslowakei bekannt; aus ihnen läßt sich auch nach Meinung des Verfassers sehr wohl die Berechtigung einer Bodenreform durch Auflösung gewisser Großbetriebe ableiten. Eine Charakteristik der fünf tschechoslowakischen Parteien und ihre Stellung zur Bodenreform leitet über zu der ausführlich geschilderten parlamentarischen Entstehungsgeschichte des Rahmengesetzes vom April 1919 (*Záborový zákon*) und der übrigen Ausführungsgesetze zur Bodenreform. Diese wurden sämtlich von dem von Oktober 1918 bis April 1920 bestehenden Revolutionsparlament, in dem nur Tschechen und Slowaken saßen, in minderheitsfeindlichem Sinne durchgebracht, so daß das neue, im April 1920 gewählte Parlament, in dem auch die Minderheiten vertreten waren, sich vor vollendete Tatsachen gestellt sah und keine Änderung der nationalistischen Gesetzgebung erreichen konnte. Die bisherigen Leistungen des Bodenamtes, das mit großer Machtvollkommenheit ausgestattet die Bodenreform durchführt, sind Gegenstand eines weiteren Abschnitts; dieser wird durch einen umfangreichen statistischen Anhang am Ende des Buches ergänzt.

Den Beschluß macht auf S. 155—233 des Werkes eine eingehende und vernichtende Kritik des Gesetzgebungswerkes und der mit ihm bisher erzielten Ergebnisse. Man wird sich mit ihr einverstanden erklären können. Der ins Unglaubliche gesteigerte Nationalismus der Tschechen verlangte die Tschechisierung des gesamten Grundbesitzes in Verkenennung der wirtschaftlichen Bedeutung einer sich in angemessenen Grenzen haltenden Zahl von Großbetrieben; man glaubte, als höchstzulässigen Besitz schematisch einen solchen von 150 ha festlegen zu sollen. Nur parteipolitische Verblendung konnte es dahin bringen, daß man mit dem Zerschlagen der Großbetriebe dem Zuckerrübenbau, der Milchversorgung, aber in weiter Folge auch der landwirtschaftlichen Maschinenindustrie den stärksten Abbruch tat, alles zugunsten einer Parzellierung, die, sanktioniert durch das nur in tschechisch-nationalem Sinne arbeitende Bodenamt, auf die Bildung viel zu kleiner Zwergbetriebe und eine Bodenverschwendung hinauslief. Die für die Entschädigung und Kreditgewährung ins Leben gerufenen Einrichtungen haben versagt. Gegenüber diesem Fiasko fällt allerdings ein Vergleich mit dem deutschen Reichssiedlungsgesetz, den der Verfasser gelegentlich zieht, sehr zugunsten des letzteren aus.

Der Verfasser trägt seine auf Grund fleißig herangezogenen Materials gewonnene Auffassung mit lebhafter Überzeugung gleichwohl maßvoll vor. Vielleicht hätte sich das Ganze durch eine stilistische Überarbeitung noch etwas lesbarer gestalten lassen.

Dr. Martin Lohmann.

Müssig, Emil: *Eisen- und Kohlenkonjunkturen seit 1870*. Preisentwicklung in der Montanindustrie unter Einwirkung von Technik, Wirtschaft und Politik. (Konjunkturtafel mit 4 Nebentafeln und einer kurzen Einführung.) 3. ergänzte und erweiterte Aufl. Augsburg 1925, Verlag Theodor Lampart.

Inhalt: Auf der Haupttafel kommen zur Darstellung: Fertigfabrikate (Grobbleche, Stabeisen, Träger), Halbzeug (Vorböcke), Roheisen (Puddel- und Thomas-, Luxemburg und Deutsch III, Middlebrough III), Urstoffe (Siegener Rostspat, Span, Rubin, Erz, Hochofenkoks, Kohle). Die Nebentafeln behandeln: Grundtendenz der Preisentwicklung 1870 bis 1914, Roheisenerzeugung und prozentuale Anteile an der Roheisen-Weltproduktion (Deutschland, England, Amerika, Frankreich), Entwertung der Mark, Stabeisenpreis, Diskontveränderungen der Reichsbank und der Bank von England. In der Einführungsschrift sind zusammengestellt: Preise für die untersuchten Waren, Erzeugungsziffern, Diskontsätze der Reichsbank und der Bank von England, Kurse ausländischer Währungen in Berlin und Kurs der Goldmark.

Kritik: Die Bedeutung der Untersuchung liegt im wesentlichen darin, daß gerade das Gebiet zur Darstellung kommt, auf dem Deutschlands wirtschaftliche Entwicklung am stärksten zum Ausdruck kommt, auf dem Gebiete der Montanindustrie. Unter Verwendung mehrerer Farben ist die Entwicklung kurvenmäßig in recht übersichtlicher Form festgehalten. Die Kurven sind durch angefügte Merkfahnen (mit textlichen Hinweisen) an den Stellen erläutert, wo besondere Faktoren der Technik, der Wirtschaft und der Politik die Preisgestaltung beeinflußten. Die Tafeln sind so angelegt, daß die graphischen Darstellungen bis 1930 weitergeführt werden können. Der Wert der Brauchbarkeit wird dadurch erhöht, daß bei einzelnen Tabellen in der Einführungsschrift mehrere Sprachen (Englisch, Französisch, Deutsch) berücksichtigt sind.

W. Guthsmuths, Berlin.

Jugendpsychologie und Lehrkunst. Eine psychologische pädagogische Abhandlung über Unterricht und Erziehung unserer kaufmännischen Jugend. Von Dr. Friedrich Feld, Direktor der kaufmännischen Schulen der Stadt Gießen. Frankfurt a. M., Verlag von Moritz Diesterweg. 8°. 127 S. M 4.20.

Der Verfasser führt in das Seelenleben der Jugendlichen im Reifealter ein, zeigt, wie der entwickelnde Unterricht bei den einzelnen Fächern im Handelsschulunterricht auf die verschiedenen Seiten des Seelenlebens (Apperzeption, Denken, Gedächtnis, Phantasie, Gefühl, Willen) einzuwirken hat, bespricht die Mittel für die Einwirkung (Lehrer- und Schülerfrage, Aufforderung, Rhythmus, Anerkennung und Lob, Heiterkeit, Lektionenaufbau, Stoffanordnung), hebt die Bedeutung des entwickelnden Unterrichts als Hauptlehrform für die kaufmännische Fachschule nach Ziel, Lehrstoff und Zögling besonders hervor und schließt mit den Maßnahmen zur Ermöglichung und Förderung eines naturgemäßen Unterrichts (Klassenlehrersystem, Stoffüberfülle, Lernbüchlein, Revisionen, Prüfungen, Schulzeugnisse, Eignungsprüfung, Lehrerpersönlichkeit).

Das Buch zeigt wissenschaftliche Durchdringung der umfangreichen psychologischen und pädagogischen Literatur, klare und präzise Darstellung der Tatsachen und Probleme, kritisch weiterforschende Betrachtung derselben auf Grund der eigenen Unterrichtspraxis des Verfassers; es ist das notwendige pädagogische Handbuch jedes Lehrers an Handelsschulen, das nicht nur erklärt und belehrt, sondern direkt zur selbsttätigen Verfolgung der gezeigten Probleme in der Unterrichtspraxis anfeuert. Die als Fußnote und im Anhang angegebene Literatur bildet hierfür ein wertvolles Hilfsmittel.

Geschäftskunde für den Kleinhandelsstand. Von Syndikus Hermann Krüer. Gloeckners Handelsbücherei Bd. 19 u. 20. Preis je M 1.50.

Erstes Buch: Rechnen, Kalkulation, Deutsch und Korrespondenz, Buchführung. 2. Aufl. — Zweites Buch: Rechtskunde für den kleingewerblichen Mittelstand.

Beide Bücher geben in klar durchgeführten praktischen Beispielen reiche Belehrung, Anregung und Übung sowohl für die Zwecke der Praxis als auch des Unterrichts. Besonders instruktiv, weil immer an praktischen Beispielen gezeigt, sind die Ausführungen über die wesentlichen Bestimmungen des Bürgerlichen und Handelsgesetzbuches: Allgemeiner Teil, Recht der Schuldverhältnisse, die hauptsächlichsten Verträge, Sachenrecht über bewegliche Sachen und Grundstücke (Hypothek), Familienrecht, Erbrecht, der Kaufmann und seine Hilfskräfte, die Handelsgesellschaften, die Handelsgeschäfte.

Dr. Rost.

Aufwertungsliteratur.

Mügel: *Kommentar zum Aufwertungsgesetz.* Berlin 1925, Otto Liebmann.

Quassowski: *Aufwertungsgesetz.* Mannheim 1925, J. Bensheimer.

Schaeffer-Keidel: *Die Aufwertungsfragen der Geldentwertung und Aufwertung nach bürgerlichem Recht.* Leipzig 1925, Hirschfeld.

Schaeffer-Keidel: *Die Aufwertungsvorschriften des neuen Aufwertungsgesetzes.* Leipzig 1925, Hirschfeld.

Die Kommentare von Mügel und Quassowski sind von den bisher erschienenen Kommentaren zum Aufwertungsgesetz die wertvollsten. Während der Kommentar von Quassowski sich auf eine Kommentierung des Aufwertungsgesetzes beschränkt, stellt Mügel auch das sonstige Aufwertungsrecht systematisch dar. Seinem Buch ist auch noch als Anhang ein eingehender Aufsatz des Landgerichtsdirektors Wunderlich in Leipzig, M. d. R., über die rechtspolitische und wirtschaftliche Bedeutung des Aufwertungsgesetzes beigelegt. Beide Kommentare sind wissenschaftliche Kommentare und lassen nicht erkennen, daß sie — sie sind kurze Zeit nach Erlaß des Aufwertungsgesetzes erschienen — mit besonderer Eile fertiggestellt worden sind. Auf Einzelheiten einzugehen, ist nicht Aufgabe der vorliegenden Besprechung. Hervorgehoben sei nur, daß nach Ansicht Mügels der Erwerber eines Rechts, der sein Recht vor dem 14. Februar 1924 erworben hat, nicht in gutem Glauben ist, wenn er wußte, daß eine gelöschte Hypothek auf Grund einer unzureichenden Zahlung gelöscht ist. Nach dieser Ansicht würde der Erwerber eines Grundstücks, der ein Grundstück mit einer nach dem 15. Juni 1922 gelöschten Hypothek erworben hat, nicht geschützt sein. Der Ansicht Mügels kann nicht zugestimmt werden; sie widerspricht dem wirtschaftlichen Zweck der Gesetzesbestimmung. Trotzdem ist selbstverständlich die Ansicht eines Kommentators von der Bedeutung Mügels beachtlich. Die praktisch außerordentlich wichtige Streitfrage wird erst durch die Rechtsprechung geklärt werden müssen.

Die beiden Bücher von Schaeffer-Keidel erweisen großes pädagogisches Geschick. Sie werden demjenigen, der sich in das Aufwertungsrecht einarbeiten will, gute Dienste leisten. Auch die Rechtsprechung ist in beiden Büchern vollständig wiedergegeben.

Blümich-Schachian: *Einkommensteuergesetz.* Berlin 1925, Franz Vahlen.

Das Werk steht auf hoher wissenschaftlicher Stufe. Die Einteilung stellt eine vorzügliche Monographie über den Einkommensbegriff dar. Sämtliche Bestimmungen des Gesetzes sind ausführlich erläutert. Besondere Anerkennung verdienen die zahlreichen Beispiele. Auf die Herausarbeitung der Grundbegriffe ist wesentlicher Wert gelegt. Besonders der Einkommensbegriff ist scharf und klar herausgearbeitet. Das Buch nimmt unter den Kommentaren zum Einkommensteuergesetz einen hervorragenden Rang ein; es kann warm empfohlen werden.

Bölke-Arlt: *Die wichtigsten Steuergesetze 1925.* Vorband: Überleitungsgesetz, Einkommensteuergesetz, Körperschaftssteuergesetz, Reichsbewertungsgesetz, Vermögensteuergesetz. Köln 1925, Otto Schmidt.

Der Vorband bringt die Texte zu den erwähnten Gesetzen mit kurzen Erläuterungen nach dem Muster des bekannten Werkes von Dalcke „Strafrecht und Strafprozeß“. Die Erläuterungen sind sehr kurz und knapp. Es bestehen Bedenken, ob für Steuergesetze Erläuterungen der vorliegenden Art zweckdienlich sind. Strafrecht und Strafprozeß sind alte Gesetze und dem Juristen vertraut, während die Steuergesetze doch auch erst dem Juristen vertraut werden sollen. Dies kann nur durch systematische Darstellung und systematische Kommentare geschehen. Wenn man von diesen grundsätzlichen Bedenken Abstand nimmt, muß man anerkennen, daß die Erläuterungen vorzüglich sind.

Mrozek: *Reichsabgabenordnung.* 3. Aufl. Köln 1924, Otto Schmidt.

Der Kommentar gehört in jede Handbibliothek eines Steuerjuristen und Steuerberaters. Die dritte Auflage, die das Buch auf den neuesten Stand bringt, verdient dasselbe Lob wie die bisherigen.

Dr. A. Hollaender.

Versicherungswesen.

Ehrenzweigs *Assekuranz-Jahrbuch*, Jahrg. 1924, Bd. 44. Wien und Leipzig 1924. 600 S.

In der schon traditionell gewordenen Form, aber mit dankenswerten bedeutenden Erweiterungen, legt die Schriftleitung der „Österr. Versicherungs-Zeitung“ den jüngsten Band des bekannten Jahrbuches vor. In der Reihe der Einzelaufsätze ist dieses Mal dem deutschen Recht der Transportversicherung ein erheblicher Teil gewidmet, daneben ist vor allem die Lebensversicherung von ihrer wirtschaftlichen, technischen und technisch-historischen Seite berücksichtigt worden. Ebenso, wie die Berichte über das Versicherungswesen in 35 Ländern der Welt, leiden die Aufsätze unter einer gewissen ungleichen Qualität. Die Statistiken stehen noch unter dem Zeichen der Geldentwertung in den mitteleuropäischen Ländern, zumal sie durchweg nur bis 1922 geführt sind. Die zweite Hälfte des Buches bietet eine ausgezeichnete Übersicht über die Versicherungsgesellschaften, vor allem in den österreichisch-ungarischen Nachfolgestaaten und in Deutschland. Neben seinen großen inneren Vorzügen stellt das Jahrbuch ein starkes wirtschaftliches und geistiges Band zwischen dem deutschen und dem österreichisch-ungarischen Versicherungswesen dar.

von Waldheim, Dipl. Vers.Verst.

Literatur-Übersicht.

Januar.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

*Nicklisch H., *Handwörterbuch der Betriebswirtschaft*, Probelieferung. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Gr.-8°. 32 S. M —.50.

Kostenberechnung.

Czekalla H., *Das Unkostenkonto.* Zeitschr. f. Gesellschaftswesen 35, 11.

Hammer R., *Grundgedanken zur technischen und kaufmännischen Kalkulation.* Zeitschr. f. H. u. H. 18, 12.

Sommerfeld, *Die Abschreibung von Vermögensgegenständen im Betriebe.* Betriebsführung 4, 11.

Konzentration,
Interessengemeinschaft, Kartell.
Bernhard G., Der horizontale Trust. Magazin der
Wirtschaft 1, 42.

Bilanz.
Schilling A., Zur Vereinheitlichung des Bilanzschemas.
Technik und Wirtschaft 18, 12.

Gewinn- und Verlustrechnung.
Geffers H., Wirtschaftliche Erfolgsrechnung. Zeitschr.
f. H. u. H. 18, 12.

Buchhaltung.
**Beigel-Prater*, Buchführung und Bilanzen der Handels-
gesellschaften nach Gesetz und Technik. Verlag
der modernen kaufmännischen Bibliothek G.m.b.H.,
Leipzig.
Teil I: 2. verb. u. erw. Aufl. 8°. 136 S. M 4.—.
Teil II: 2. verb. Aufl. 8°. 180 S. M 7.50.

Blume, Die Umrechnung von Fremdwährungen nach
der Buchführungsverordnung vom 25. I. 1924 und
der neuen Steuerbuchführungsverordnung vom 24. 4.
1925. Zeitschr. f. H. u. H. 18, 12.

Klinger K., Die Lohnverteilung in der kalkulatorischen
Buchhaltung. Betriebsw. Rundschau 2, 9/10.

Penndorf B., Buchhaltung und Kalkulation in ihrem
organischen Zusammenhange. Das Geschäft, Dezember
1925.

Schnick E., Mechanisierte und sonstige neuere Buch-
haltungs-Einrichtungen (systematisierende und ver-
gleichende Betrachtungen). Zeitschr. f. Betriebs-
wirtschaft 2, 6.

Zimmermann E., Eine Form der Durchschreibe-Buch-
haltung mit permanenter summarischer Bilanz.
Schweiz. handelswissenschaftl. Zeitschr. 19, 12.
Rentabilität, Gewinn, Sicherheit,
Risiko.

Bock A. P., Praktische Diskontierungsverfahren bei
Rentabilitätsberechnungen. Technik und Wirtschaft
18, 12.

Gründung, Finanzierung, Sanierung,
Liquidation.

**Drescher H.*, Wie gründet man eine Kommanditgesell-
schaft? Muthsches Verlagsbuchhandlung, Stuttgart.
8°. 38 S. M 1.75.

Heymann H., Rationelle Baufinanzierung mit Hilfe der
Versicherung. Betriebswirtsch. Rundschau 2, 9/10.

Kalveram, Finanzierung durch Effekten in Nordamerika
und England. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 2, 6.

Kähler J., Die Finanzierung beim Ausfuhrgeschäft.
Betriebswirtsch. Rundschau 2, 9/10.

Betriebsführung.
Adler W., Richtlinien für die Vornahme eingehender
Prüfungen bei kaufmännischen Unternehmungen.
Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 2, 6.

Scheid A., Lohnpolitische Beiträge zu einer gerechten
Entlohnung auf mathematischer Grundlage beim
Zeitakkord. Technik u. Wirtschaft 18, 12.

Setzermann, Vereinheitlichung und Beschaffung aller
für den Staat benötigten Erzeugnisse in den Ver-
einigten Staaten von Amerika. Technik u. Wirtschaft
18, 12.

Urban F., Die Beteiligung der Arbeiter an der Betriebs-
leitung in England. Zeitschr. f. H. u. H. 18, 12.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.
Pfenninger O., Versuch zur Ermittlung der Ermüdung
am Fabrikarbeiter. Taylor-Zeitschrift 6, 9.

Schulte R. W., Körper und Geist bei der beruflichen
Arbeit. Betriebsführung 4, 11.

Betriebswirtschaftliche Steuerfragen.
Liß R., Steuern beim Verkauf kaufmännischer Unter-
nehmen. Das Geschäft November u. Dezember 1925.

Selle, Das Betriebsvermögen und seine steuerliche Be-
wertung im Reichsbewertungsgesetz. Betriebswirt-
schaftliche Rundschau 2, 9/10.

Sonstiges.

Heber A., Die Grundlagen der Konjunkturbeobachtung
im Dienste der Betriebswirtschaft. Betriebswirtsch.
Rundschau 2, 9/10.

Findeisen F., Die Idee der Betriebswirtschaft. Zeit-
schr. f. H. u. H. 18, 12.

Röfle K., Die betriebswirtschaftliche Forschung und
das Handwerk. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 2, 6.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

**Richter A.*, Der betriebswirtschaftliche Produktions-
prozeß in der Werkzeugindustrie *). C. E. Poeschel,
Stuttgart. 8°.

*) Heft 1, Produktionsprozesse, herausgegeben von
Prof. Dr. H. Nicklisch, Berlin.

Bankbetriebslehre.

**Dietzel H.*, Konjunkturbewegungen des letzten Jahr-
zehnts im deutschen privaten Kreditbankgewerbe
1914—1924. C. E. Poeschel, Stuttgart *). 8°. 100 S.
M 5.50.

*) Heft 2, Bankwissenschaftliche Forschungen, her-
ausgegeben von Prof. Dr. G. Obst, Breslau.

**Eichenseer C.*, Technik des Bankbetriebes. Sammlung
Göschens Nr. 484. Kl.-8°. 146 S. M 1.25.

Berliner A., Das Wechsel-Obligo bei einer Bank. Fälle
aus der Revisionspraxis. Zeitschr. f. Betriebswirt-
schaft 2, 6.

Egler H., Wert und Führung von Aviskontrollen im
Bankbetriebe. Der Zahlungsverkehr 7, 11.

Eisbein R., Wechsel-Verbuchung und Abstimmung im
Bankbetriebe. Das Geschäft, Dezember 1925.

Herches H., Wechselvidenzbuchungen im Bankgeschäft.
Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 2, 6.

Menz W., Die Warensicherungsmethode im Kredit-
geschäft der Banken. Bankwissenschaft 2, 17.

Schmidt-Volker A., Die maschinelle Zinsstaffel. Das
Geschäft, Dezember 1925.

Schoele, Vorschläge zur technischen Durchführung des
erweiterten Effektingiroverkehrs. Der Zahlungsver-
kehr 7, 11.

Zur Frage der Einführung des erweiterten Effekten-
giroverkehrs. Der Zahlungsverkehr 7, 11.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Kapital-, Kredit- und Wertpapierverkehr.

Nassen P., Aktienkurs und Aktienrente. Wirtschafts-
dienst 10, 50.

II. Volkswirtschaftslehre.

Lehr- und Sammelwerke.

**Honegger H.*, Volkswirtschaftliche Systeme der Gegen-
wart. G. Braun, Karlsruhe. 8°. 136 S. M 3.—.

**Sieveling H.*, Grundzüge der Wirtschaftslehre. G. A.
Gloeckner, Leipzig. 8°. 354 S. M 13.—.

Wert und Preis.

**Nickel E.*, Preissenkung, die Teuerungsfaktoren und
die notwendigen Richtungen des Preisabbaus. J. E.
Kurth, Cöthen-Anhalt. 8°. 26 S. M 1.85.

Stabilisierung der Getreidepreise. Magazin der Wirt-
schaft 1, 43.

Geld und Währung.

**Cassel G.*, Das Geldwesen nach 1914. G. A. Gloeckner,
Leipzig. 8°. 220 S.

**Diehl K.*, Valuta. Ausgewählte Lesestücke zum Studium
der politischen Ökonomie, 18. u. 19. Band. G. Braun,
Karlsruhe. 8°. 280 S. M 6.—.

**Fischer J.*, Moral bei der Geldausgabe und beim Geld-
rückzuge durch unsere Notenbanken. Verlag des
Pestalozzi-Fellenberg-Hauses, Bern. 8°. 31 S.
M 1.—.

**Jurowsky*, Die Währungsprobleme Sowjetrußlands.
R. L. Prager, Berlin. 8°. 114 S.

**Moeller H.*, Die Lehre vom Gelde. Quelle & Meyer,
Leipzig. 8°. 237 S. M 7.—.

Schmidt G., Der konstante Geldwert von Oresmius bis Knapp. E. Ebering, Berlin. 8°. 106 S.
**Zeiger Ph.*, Das deutsche Geldwesen. Glöckners Handelsbücherei Bd. 110. 8°. 119 S. M 2.—.

Kredit.

Abramowitsch M., Die Kreditorganisation der sowjet-russischen Wirtschaft. Wirtschaftsdienst 10, 48.
Laeppele V., Die künftige Finanzierung des Hypothekenkredits in der Schweiz. Bankwissenschaft 2, 18.
Lansburgh A., Die Gesetzmäßigkeit der internationalen Kreditbeziehungen. Die Bank, Dezember 1925.
Mezger F. L., Ausfuhrkredit-Versicherung. Wirtschaftsdienst 10, 48.
Prion W., Auslandskredite und Inflation. Bank-Archiv 25, 5.
 Die neue Kreditpolitik der Reichsbank. Magazin der Wirtschaft 1, 44.
 Zur Frage der Auslandskredite im allgemeinen und der kommunalen Auslandskredite im besonderen. Der deutsche Ökonomist 43, 2111.

Arbeit. Kapital und Arbeit.

**Arndt P.*, Der Schutz der nationalen Arbeit. 2. neubearb. Aufl. Gustav Fischer, Jena. 8°. 60 S. M. 3.—.
**Brauer Th.*, Produktionsfaktor Arbeit. Erwägungen zur modernen Arbeitslehre. Gustav Fischer, Jena. 8°. 209 S. M 9.—.
**Hermberg-Jäckel*, Die Wirtschaft und die Gewerkschaften. Zwei Vorträge. Verlagsgesellschaft des ADGB., Berlin. 8°. 68 S. M 1.20.
**Pieper A.*, Berufsgedanke und Berufsstand im Wirtschaftsleben. Volksvereins-Verlag, M.-Gladbach. 8°. 134 S. M 1.80.
**Jahrbuch der Berufsverbände im deutschen Reiche.* Ausgabe 1925. 30. Sonderheft zum Reichsarbeitsblatt. Reimar Hobbing, Berlin. 4°. 189 S. M 10.—.
**Protokoll der Verhandlungen des 12. Kongresses der Gewerkschaften Deutschlands (2. Bundestag des ADGB.).* Abgehalten in Breslau vom 31. August bis 4. Sept. 1925. Verlag des ADGB., Berlin 8°. 344 S. M 5.30.
 Satzungen und Richtlinien des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbundes. Verlag des ADGB., Berlin. 8°. 77 S.

Industrie und Gewerbe.

Kovács E., Zur Lage der Petroleumindustrie in Rumänien. Wirtschaftsdienst 10, 48.
Narain B., Papierindustrie und die Zementindustrie in Britisch Indien. Wirtschaftsdienst 10, 48, 50.
Preßhöhl A., Zur Wettbewerbsfähigkeit der britischen Industrie. Wirtschaftsdienst 10, 50.

Handel und Handelspolitik.

**Esslen J. B.*, Die Politik des auswärtigen Handels. Ferdinand Enke, Stuttgart. 8°. 368 S. M 17.60.
**Hirsch J.*, Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik. 2. völlig neubearb. Aufl. V. Abteilung von Grundriß der Sozialökonomik. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8°. 328 S. M 16.—.
**Schneider R.*, Transfer und Handelspolitik. Quelle & Meyer, Leipzig. 8°. 35 S. M 1.20.
**Deutscher Zolltarif u. Nebengesetze.* Taschenausgabe. Richard Hermes, Hamburg. Kl.-8°. 311 S. M 6.—.
Böck L., Wirtschaftskrise u. Zollpolitik in Polen. Wirtschaftliche Nachrichten 2, 41.
Fischer, Die Handels- und Zollpolitik des Auslandes gegen den Dawesplan. Deutscher Außenhandel 25, 21/22.
Gothein, Die Beziehungen von internationaler Verschuldung und Außenhandel. Deutscher Außenhandel 25, 21/22.
Greiling W., Baumwollpreis und Baumwollversorgung. Wirtschaftsdienst 10, 48.
Hoover H., Gegen die Produktionsmonopole. Magazin der Wirtschaft 1, 44.
Nitzsche M., 25 Jahre Außenhandelsverband. Deutscher Außenhandel 25, 21/22.

Schultze E., Die Ursachen der Passivität unserer Handelsbilanz. Deutscher Außenhandel 25, 21/22.
Skalweit A., Die Roggenvalorisation durch die Reichsgetreidestelle. Wirtschaftsdienst 10, 50.
Varga E., Deutsch-Russischer Handel. Magazin der Wirtschaft 1, 43.
Waner H., Die Verschiebung d. internationalen Handels infolge des Krieges. Das Geschäft, Dezember 1925.
Zadow, Die Richtung der britischen Handelspolitik. Deutscher Außenhandel 25, 21/22.

Bank- und Börsenwesen.

**Das schweizerische Bankwesen im Jahre 1924.* Orell Füssli, Zürich. 8°. 100 S. sfr. 5.—.
Butzschkan F., Die Girozentralen als Träger des kommunalen Giroverkehrs. Sparkasse 45, 22.
Grötzinger F., Von der alten zur neuen Reichsbank. Bankwissenschaft 2, 17, 18.
Hartmann W. J., Die Hypothekenbanken in den Niederlanden. Zeitschr. f. Betriebswissenschaft 2, 6.
Koch A., Reichsbankdiskont und Sollzinsen. Bank-Archiv 25, 5.
Sartorius B., Das Barakkreditiv und das Dokumentenakkreditiv. Bankwissenschaft 2, 17, 18.
Scheffler J., Die Noteneinlösung im Wandel der Zeiten. Bankwissenschaft 2, 17.
 Die Krise der Aktienmärkte. Magazin der Wirtschaft 1, 43.

Sonstiges.

**Dietzel H.*, Die Bedeutung des „Nationalen Systems“ für die Vergangenheit und für die Gegenwart. Gustav Fischer, Jena. 8°. 32 S.
**Schalast K.*, Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrh. Franz Goerlich, Breslau. 8°. 40 S. M 0.60.
**Wirth u. v. Napolski*, Deutsch-Schweizerisches Jahrbuch 1924. R. Pflaum Verlag A.-G., München. 8°. 196 S.
Mischke L., Die Stellung der Vereinigten Staaten als Zentrum internationaler Finanzierungen. Wirtschaftsdienst 10, 50.

Handelsrecht.

**Dove-Kamnitzer*, Handelsgesetzbuch, Kommentar. 2. Aufl. 8°. 365 S. M 10.—.
**Westhoff E.*, System des Wirtschaftsrechtes. Bd. I; Wesen und Grundlagen. C. L. Hirschfeld, Leipzig. 8°. 70 S. M 1.80.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

**Erdmann G.*, Die Rechtslage nach Ablauf eines Tarifvertrages. Fr. Zillesen, Berlin. 8°. 66 S. M 1.20.
**Goerrig F.*, Das Arbeitsrecht in der Praxis, II. Bd., 1. Halbjahr 1925. R. Oldenbourg, München. 8°. 217 S. M 7.—.
**Kallée A. u. Gros P.*, Taschenbuch des Arbeitsrechts. Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart. Kl.-8°. 344 S.
**Potthof H.*, Die Einwirkung der Reichsverfassung auf das Arbeitsrecht. A. Deichertsche Verlagsbuchhandlung Dr. W. Scholl, Leipzig. 8°. 78 S. M 3.50.
 —, Die Rechtsmittel gegen ungerechtfertigte Kündigung und Entlassung. Selbstverlag des Genfer Verbandes der Hotelangestellten Deutschlands, Sitz Dresden. 8°. 22 S. M 0.50.
**Schlüter W.*, Gewerbe- und Arbeitsgerichte. Hermann Bellmann, Dortmund. 8°. 68 S.

Wechsel- und Scheckrecht.

Dyckerhoff R., Die Steuerpflicht ausländischer Schecks. Bank-Archiv 25, 5.

Urheberrecht.

**Damme F. u. Lutter R.*, Das deutsche Patentrecht. Ein Handbuch für Praxis und Studium. 3. völlig neubearb. Aufl. Otto Liebmann, Berlin. 8°. 692 S. M 26.—.

Zivilprozeßrecht.

**Geilenfeld A.*, Praktischer allgemeinverständlicher Wegweiser durch den Zivilprozeß. Hanseatische Verlags-Anstalt, Hamburg. 8°. 58 S. M 1.—.

*Schaeffer C. u. Wiefels J., Zivilprozeßordnung. 6. Bd. 2. Teil des Grundriß des privaten und öffentlichen Rechts sowie der Volkswirtschaftslehre. 23.—26. Bericht u. erg. Aufl. C. L. Hirschfeld, Leipzig. 8°. 103 S. M 2.70.

*Stein-Jonas, Die Zivilprozeßordnung für das Deutsche Reich. In 2 Bänden. J. C. B. Mohr, Tübingen. Lieferung 6. M 7.50.

IV. Statistik.

Allgemeines.

*Doormann C., Halley und Fermat, Beiträge zur Geschichte und Statistik. Trewendt & Granier, Breslau. 8°. 118 S. M 5.—.

Produktions- und Konsumtionsstatistik.

*Statistische Zusammenstellungen über Aluminium, Blei, Kupfer, Nickel, Quecksilber, Silber, Zink und Zinn. Metallgesellschaft, Metallbank und Metallurgische Gesellschaft A.-G., Frankfurt a. M. 4°. 83 S.

Das deutsche Tabakgewerbe im Rechnungsjahr 1923 Wirtschaft u. Statistik 5, 23.

Die deutsche Hackfrüchtereite im Jahre 1925. Wirtschaft und Statistik 5, 23.

Die Hopfenernte im Jahre 1925. Wirtschaft u. Statistik 5, 22.

Handels- und Verkehrsstatistik.

Der deutsche Außenhandel Januar—September 1925. Wirtschaft u. Statistik 5, 23.

Preis- und Lohnstatistik.

*Hofmann E., Preisbewegung und Kosten der Lebenshaltung in Mannheim im Jahre 1924. Mannheimer Vereinsdruckerei. 8°. 14 S.

Wirtschaftsverlauf und Preisverhältnis von Rohstoffen und Halbwaren. Wirtschaft u. Statistik 5, 22.

Geld- und Finanzstatistik.

Die Statistik der Stimmrechts- und Vorzugsaktien. Wirtschaft u. Statistik 5, 22.

Gründungstätigkeit im 3. Vierteljahr 1925. Wirtschaft u. Statistik 5, 23.

Sonstige Statistiken.

Die Hauptergebnisse der Krankenversicherung im Jahre 1923. Wirtschaft u. Statistik 5, 23.

V. Finanzwissenschaft.

Allgemeines.

*Mulert O., Kommunalfinanzen und Reichssteuerreform. Gersbach & Sohn, Berlin. 8°. 70 S. M 2.50.

*Taschinski K., Grundzüge der Finanzwissenschaft. Volkswirtsch. Verlagsgesellschaft m. b. H., Berlin. 8°. 216 S.

Hönig F., Staatsschuld und Staatszerfall. Mitt. d. Verb. Österr. Banken und Bankiers VII, 7/8.

Steuern.

*Jahn J. B., Kritik der Steuerlast. Hanseatische Verlagsanstalt Hamburg. 8°. 45 S. M 1.—.

VII. Wirtschaftsgeographie.

*Mecking L., Die Polarländer. Bibliographisches Institut Leipzig. Gr.-8°. 158 S. M 9.50.

VIII. Versicherungswesen.

Chomse B., Die Prämien in der Lebensversicherung. Die Versicherungspraxis 23, 11.

Manes A., Gruppen-Lebensversicherung. Magazin der Wirtschaft 1, 42.

IX. Genossenschaften.

Heise, Ein Beitrag zur Frage der Liquidität der Genossenschaften. Blätter für Genossenschaftswesen 72, 48.

Bedeutung und Vorteile der Zugehörigkeit zum Revisionsverband für die Genossenschaften. Blätter für das Genossenschaftswesen 72, 50.

Zur Einführung der steuerfreien Spareinlagen bei den Kreditgenossenschaften. Blätter für das Genossenschaftswesen 72, 50.

XI. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Allgemeines.

Arendt, Die Wirtschaftsoberschule als sechsklassige Aufbauschule. Deutsche Handelsschulwarte 5, 23.

Hartwig A., Die Heranbildung des kaufmännischen Nachwuchses. Der Kaufmann und das Leben (Beiblatt zur Zeitschr. f. H. u. H. 18, 12).

Buchführung.

*Maurus O., Unterrichtliche Einführung in das Wesen der doppelten Buchführung. C. E. Poeschel, Stuttgart. 8°. 190 S. M 7.80.

Schriftverkehr.

*Scharf u. Haese, Geschäftsvordrucke. Ausgabe A: für den Unterricht in gewerblichen Berufsschulen. Neubearbeitet von H. Otto u. W. Friedrich, 11. Aufl. Creutzsche Verlagsbuchhandlung, Magdeburg. 4°. 72 S.

Bürgerkunde.

*Friedrich W. u. Fuhlrott O., Bürgerkundliche Tabellen u. bürgerkundliches Rechnen. 13.—18. Aufl. Creutzsche Verlagsbuchhandlung, Magdeburg. 8°. 120 S.

Kurzschrift und Schriftwesen.

*Collignon H. u. Rosemann W., Falsches und richtiges Maschinenschreiben. E. S. Mittler & Sohn, Berlin. Halb-4°. 111 S. M 1.50.

*Messerer L., Kaufmännischer Diktierstoff für Kurzschrift und Schreibmaschine. G. Winters Buchh. Fr. Quelle Nachf., Bremen. 8°. 48 S. M 1.25.

Methodik der Unterrichtsfächer.

Rübens G., Zum fremdsprachlichen Unterricht an der Handelsschule. Deutsche Handelsschulwarte 5, 23.

Utz F., Der Deutschunterricht in der Handelsschule und höheren Handelsschule. Deutsche Handelsschulwarte 5, 23.

XII. Handelsschulpädagogik.

*Schleef W., Problematik und Systematik des kaufmännischen Schulunterrichts. C. E. Poeschel, Stuttgart. 8°. 100 S. M 4.80.

Amez-Droz J., L'enseignement commercial basé sur la psychologie de l'élève. Schweizerische Handelswissenschaft. Zeitschr. 19, 12.

Mitteilungen des Verlags.

Dieser Nummer liegt ein Prospekt über „Wirtschaftliche Nachrichten für Handel, Gewerbe und Industrie“ (Herausgeber: Kammer für Handel, Gewerbe und Industrie und Verband österreichischer Banken und Bankiers) bei, den wir der Beachtung unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14700.

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FOR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÖLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULAR-AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:

Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
eh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof.
Dr. WILLI PRION, Köln; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln;
Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 2

STUTTGART · FEBRUAR 1926

19. JAHRG.

Überblick.

Die verschiedenen Grade wirtschaftlicher Depression sind an dieser Stelle bei Besprechung der wirtschaftlichen Lage in den einzelnen Monaten mehrfach hervorgehoben worden. Bei einem Rückblick auf das Jahr 1925 verdient diese Tatsache nochmals besonders hervorgehoben zu werden, da der größte Teil des Kalenderjahres 1925 mit dem im Dawes-Plan vorgesehenen Schonungs- und Moratoriums-Jahr zusammenfiel, das Deutschland, nach der Annahme der Sachverständigen, für die mit dem Monat September einsetzenden progressiv steigenden Reparationszahlungen wirtschaftlich stärken sollte. Wenn unter diesem Gesichtspunkt Rückschau auf das verflossene Wirtschaftsjahr gehalten wird, bietet sich dem Beobachter ein Bild, das, abgesehen vom Stand einzelner spezieller Wirtschaftszweige, keine Anzeichen und Faktoren wirtschaftlicher Erstarkung erkennen läßt. Diese Erkenntnis gewinnt man, sobald Handelsbilanz, Aktienindex und Konkursstatistik in den Mittelpunkt einer kritischen Betrachtung des Jahres 1925 gestellt werden, deren barometrische Eigenschaften Schlüsse auf den Stand und die Gestaltung einzelner- und gesamtwirtschaftlicher Verhältnisse zulassen.

Der Verlauf des Jahres 1925 brachte der deutschen Wirtschaft eine Fülle von Ereignissen wirtschafts- und staatspolitischer Art, die ihrem Charakter entsprechend das Wirtschaftsleben beeinflussten. Im Januar ist die Kreditnot an der erstmals umfangreicheren Aufnahme von Auslandskrediten (Krupp, Thyssen-Gruppe, Siemens-Gruppe) zu erkennen. Hinsichtlich der Durchführungen der Dawes-Abmachungen ist der Februar insofern be-

achtlich, als in diesem Monat die Reichsbahn die erste Reparationsrate von 100 Mill. RM leistet und dem Treuhänder $4\frac{1}{2}$ Milliarden Reparations-Industrie-Obligationen übergeben werden. In den Februar fällt auch die Annahme des Gesetzes zur Einführung von Industrieschutzzöllen durch das englische Parlament. Der Monat März brachte eine Reihe für die Wirtschaft wichtiger Momente, so die Herabsetzung des Reichsbankdiskonts auf 9 und des Reichsbank Lombardsatzes auf 11 %, die Veröffentlichung der Aufwertungsgesetzentwürfe, den Abschluß der deutsch-belgischen Wirtschaftsverhandlungen u. a. m. Im April kehren England und Holland zur Goldwährung zurück. Es erscheinen in Deutschland wieder die ersten Zweimonatsbilanzen. Mit Wirkung vom 1. Mai erhöht die Reichsbahn die Personentarife um 10 %. Es kommen dann auch die Bildung des neuen Ruhrkohlen-syndikats, des Stahlwerksverbandes, des Mitteldeutschen Braunkohlen-syndikats und des Röhrensyndikats zum Abschluß. Ein im Mai zur Veröffentlichung kommender Bericht des Reichsfinanzministeriums zeigt einen Überschuß von 2 Milliarden im Etatsjahr 1924/25. Als bedeutendes Ereignis des Monats Juni muß die Volks-, Berufs- und Betriebszählung (16. Juni) festgehalten werden. Der Monat Juli steht stark im Zeichen der Aufwertungsgesetzgebung, die zu dieser Zeit zum Abschluß gebracht wird. Im selben Monat wird die Rohstahlgemeinschaft bis zum Jahre 1929 verlängert, deutsche zollpolitische Vergeltungsmaßnahmen gegen Polen eingeführt und das deutsch-spanische Handelsabkommen gekündigt. Der Reichstag nimmt im August die neuen Steuergesetze in dritter Lesung an (Erhöhung der Bier- [1. April]

und Tabaksteuer [1. Oktober], Ermäßigung der Umsatzsteuer auf 1 %, Ermäßigung der Kapital-, Wechsel- und Grunderwerbssteuer). Im Zusammenhang hiermit wird auch das Finanzausgleichsgesetz angenommen und mit der Preisabbauaktion von seiten der Regierung begonnen. In den Monat August fällt der Ablauf des 1. Reparationsjahres, in dem Deutschland alle Verpflichtungen erfüllt hat, und die Annahme der Zolltarifnovelle durch den Reichstag. Zwei Ereignisse, die die Kohlenwirtschaft empfindlich treffen, sind im August: das französische Verbot der freien deutschen Kohleneinfuhr und die staatliche Subvention des englischen Kohlenbergbaus. Im September wird eine Herabsetzung des Zinssatzes für die öffentlichen Kredite (9 bzw. $7\frac{1}{2}\%$) vorgenommen und die Kartellaktion der Regierung (Valutaklausel der Textilverbände) eingeleitet. Auf handelspolitischem Gebiet ist die Wiedereinführung der Einfuhrscheine hervorzuheben. Der Monat Oktober bringt die Wiederaufnahme des Effektermittelhandels in Deutschland (Berlin, Frankfurt a. M., Hamburg; später Köln). Die Kartellaktion wird fortgesetzt, ein Kreditvertrag über 100 Mill. GM zwischen Deutschland und Rußland abgeschlossen und die deutsche Automobileinfuhr freigegeben. Im neuen Reichsmietengesetz, das im November zur Annahme gelangt, wird die Miete ab 1. April 1926 auf 100 % festgesetzt, die Hauszinssteuer für allgemeine Zwecke des Finanzbedarfs auf 25 % und für Wohnungsbauzwecke auf 15 % begrenzt. Die dänische Krone erfährt eine Stabilisierung auf einer Basis von 90 % des Vorkriegswertes. Erwähnenswert ist aus dem November noch die offizielle Aufnahme Deutschlands in die internationale Handelskammer und der kurze Zollkampf zwischen Spanien und Deutschland, der durch den Abschluß eines Zollprovisoriums beendet wurde. Zu Beginn des Monats Dezember wird die Reichsgetreidestelle ermächtigt, 200 000 t inländisches Brotgetreide zur Regulierung des Getreidepreises anzukaufen. Der Agent für Reparationen veröffentlicht im Dezember den Bericht über das erste Reparationsjahr. Als letzte Maßnahmen des Jahres 1926 seien die Veränderungen auf steuerlichem und sozialpolitischem Gebiet (Erhöhung der Erwerbslosenunterstützung um 20 % und des steuerfreien Existenzminimums bei der Lohnsteuer auf jährlich 1200 M) aufgeführt.

Auf dem Gebiete staatlicher Außenhandelsregelungen wurden, insbesondere hinsichtlich der Förderung und Wiederanknüpfung von Handelsbeziehungen, mit einer Reihe von Staaten Handelsvertrags- und Wirtschaftsverhandlungen eingeleitet, die, soweit sie zum Abschluß kamen, nicht ohne Einfluß auf die Wirtschaft blieben. Handelsabkommen kamen mit Portugal und Siam, Handelsverträge mit Spanien, Amerika, England, Belgien, Rußland und Italien zustande. Außerdem wurde das Wirtschaftsabkommen mit Holland bis zum Jahre 1935 verlängert. Wenn damit die Aufzählung der Ereignisse mehr oder weniger wirtschaftlichen Charakters, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit er-

hebt, schließt, so soll der in außerpolitischer Hinsicht wichtige Abschluß des Locarno-Vertrages nicht unerwähnt bleiben. Zusammenfassend sei schließlich auch auf die umfangreichen Konzentrationsbewegungen (Eisen-, Kohlen-, Kunstseide-, Chemische Industrie und Schifffahrt) verwiesen, die zum wesentlichen Teil aus dem Streben nach Rationalisierung der Produktion hervorgingen.

Nach den Berichten der Industrie- und Handelskammern und den Meldungen aus einzelnen Branchen litt der Monat Dezember bisher am stärksten unter der Wirtschaftsdepression des Jahres 1926. Die Wirtschaftskrise ist am deutlichsten an der Zahl der Arbeitslosen zu erkennen, die am 15. Dezember bereits 1 Million überschritten hatte. Besonders im Zeichen der Krise stand der Ruhrkohlenbergbau, die Eisen-, Automobil- und Bekleidungsindustrie, der Baumarkt und die Industrien der Steine und Erden. Auch das Verkehrsgewerbe wurde stark Mitleidenschaft gezogen. Nur in einzelnen Zweigen des Nahrungsmittelgewerbes sowie im nieder- und oberschlesischen Steinkohlen- und im mitteldeutschen Braunkohlenbergbau, war die Lage etwas besser. Das Weihnachtsgeschäft brachte vornehmlich der Tabakindustrie und dem Einzelhandel eine lebhaftere Geschäftstätigkeit.

Ein Havard-Wirtschaftsbarometer für Deutschland.

Von Kurt Schmaltz, Berlin.

Die Erforschung des Konjunkturablaufs und damit zusammenhängend die Möglichkeit einer Konjunkturprognose oder Konjunkturvorhersage ist in den letzten Jahren mit wachsendem allgemeinem Interesse von den verschiedensten Seiten in Angriff genommen worden. Besonders in den Vereinigten Staaten wurde das Studium der Konjunkturvorhersage auch nach ihrer betriebswirtschaftlichen Seite hin gefördert und hat zur Theorie der sog. Wirtschaftsbarometer (economic oder business barometers) geführt. Der Havard-Universität gebührt das Verdienst, zuerst ein brauchbares und nach der statistischen Seite genügend ausgebauten System von Wirtschaftsbarometern errechnet haben, das unter dem Begriff Havard-Barometer allgemein bekannt geworden ist.

Das Havard-Barometer beruht auf der Theorie, daß es in der Wirtschaft einen normalen Zustand nicht gebe, sondern daß das Normale ein regelmäßiges Auf und Ab in Form eines Konjunkturkreislaufes sei. Über die Theorie des Konjunkturkreislaufes braucht hier nichts Näheres gesagt zu werden, da sie in Deutschland allgemein bekannt ist. Bei der Auswahl der Kriterien der Konjunktur fand man jedoch, daß die einzelnen Zahlenreihen zwar einen gleichmäßigen Ablauf zeigten, aber mit einem zeitlich oft außerordentlich großen Unterschied. Als Grund dieser Erkenntnis wurden dann die einzelnen Kriterien in drei große Zahlengruppen gegliedert. Die erste und im Konjunkturablauf zuerst steigende oder fallende Gruppe war die Spekulation

ruppe (Kurve A), die in sich die Spekulations-
elemente vereinigte, die zweite war die Geschäfts-
ruppe (Kurve B), die den Umsatz wert- und
engenmäßig erfaßte und die dritte und zeitlich auch
letzt folgende Gruppe die Geldgruppe (Kurve
) , die die Entwicklung der Geld- und Kreditver-
hältnisse anzeigte.

nur für die Vereinigten Staaten (1919 zuerst ver-
öffentlicht) gemacht, dann für England und in der
Oktobernummer der Vierteljahrsschrift *The Review*
of Economic Statistics wurde auch ein Wirtschafts-
barometer für Deutschland für die Zeit von 1898
bis 1913 veröffentlicht²⁾. Hierüber soll in diesem
Aufsatz kurz berichtet werden.

Abb. 1. Das Havard-Barometer für Amerika (1919—1925).

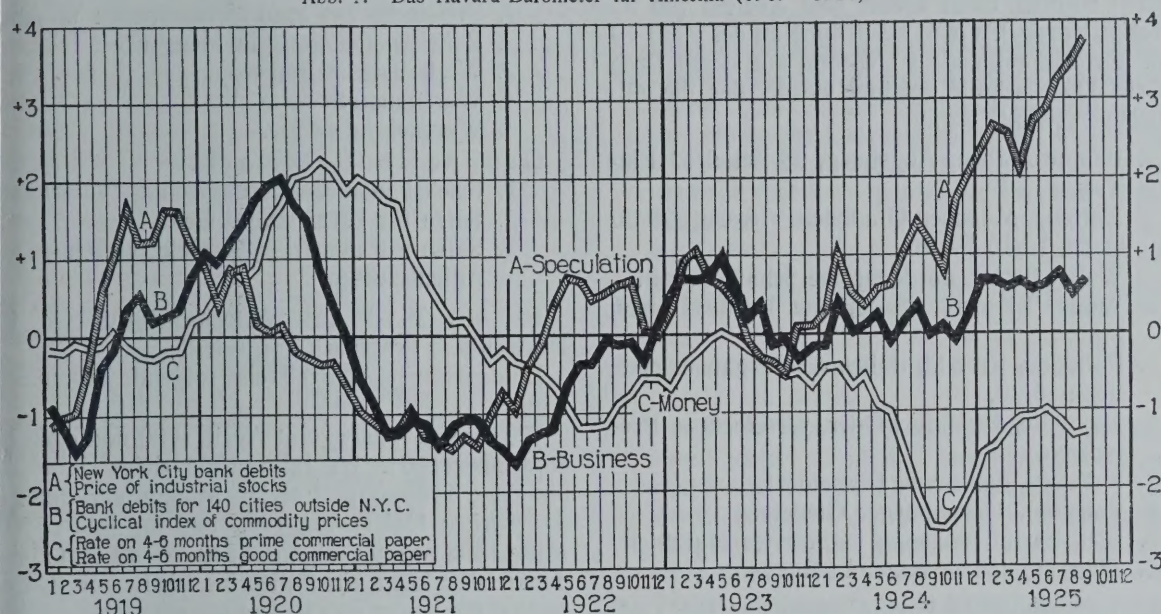


Abb. 1 zeigt den Verlauf der einzelnen Kurven
für die Vereinigten Staaten in der Zeit von 1919 bis
zur Gegenwart¹⁾.

Das Institut für Konjunkturforschung der Ha-
vard-Universität hat seine Untersuchungen zunächst

¹⁾ Zu dieser Abbildung ist folgende Erklärung not-
wendig: Die Kurven pendeln um eine Nulllinie, die nach
dem besonderen Verfahren festgestellt wird und wer-
den im einzelnen aus den Durchschnitten folgender
Zahlenreihen errechnet:

Gruppe A: Spekulation

1. Debitoren der New Yorker Banken,
2. Kurse von Industrieaktien.

Gruppe B: Geschäftsentwicklung

1. Bankdebitoren für 140 Städte außer-
halb New Yorks,
2. Meßziffer für zehn empfindliche Waren.

Gruppe C: Geldmarkt

1. Diskontsätze für erstklassige 4 bis
6 Monats-Handelswechsel,
2. Diskontsätze für gute 4—6 Monats-
Handelswechsel.

Aus der Abbildung selbst ist ersichtlich, daß die
Kurven hintereinander herlaufen und zwar in einem
normalen Abstände von 4—6 Monaten. Die Spekulations-
kurve A führt regelmäßig die Spitze. Mitten in der
geschäftlichen Höchstkonjunktur, wenn die Geschäftskurve
B noch im Ansteigen ist (so z. B. Ende 1919),
beginnt sie zu sinken, während die Geschäftskurve B
wiederum vor der Geldkurve C sinkt (Mitte 1920). Das
Sinken der Spekulationskurve A und das Steigen der
Geldkurve C ist geradezu das Kennzeichen eines bevor-
stehenden Konjunkturumschlags (Hausse und Krise),
wie überhaupt in der Hintereinanderfolge der drei
Kurven, die angibt, wann ein Konjunkturumschlag sich
vollzieht, das ganze Geheimnis des Havard-Barometers
liegt.

In ähnlicher Weise wie für das amerikanische
Wirtschaftsbarometer wurden eine Reihe von Zah-
lenreihen zunächst untersucht und dann zu den be-
reits bekannten drei Gruppen oder Kurven zusam-
mengefaßt. Im einzelnen wurde folgendermaßen
vorgegangen³⁾:

A. Für die Spekulationskurve (A) wurden
die Berliner Kurse einiger Industrieaktien benutzt.
Als Quelle diente die „Volkswirtschaftliche Chro-
nik“, die monatlich für verschiedene Industripapiere
Höchst-, Niedrigst- und Durchschnittskurse ver-
öffentlichte. Ausgewählt wurden folgende Papiere:

1. Gelsenkirchener Bergwerks-A.G.,
2. Harpener Bergwerk,
3. Bochumer Gußstahl,
4. Berliner Maschinenbau,
5. Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft,
6. Siemens & Halske,
7. Königs- und Laurahütte,
8. Stettiner Vulkan.

Von diesen 8 Papieren verliefen die 6 ersten voll-
kommen parallel, die beiden letzten, Königs- und
Laurahütte und Stettiner Vulkan, wiesen so große
Unregelmäßigkeiten auf, daß sie ausgeschieden wer-
den mußten. Die Spekulationskurve ist ein Durch-
schnitt aus den 6 ersten Zahlenreihen.

²⁾ An Index of General Business Conditions for Ger-
many 1898—1914 von Emerson Wirt Axe und Harold
M. Flinn.

³⁾ Von hier an aus einem Beitrag über „Economic
Barometers“ im „Handwörterbuch der Betriebswirt-
schaft“.

B. Für die Geschäftskurve (B) wurden zwei Elemente ausgewählt: Werte (Preise) und Mengen. Für die Warenpreise wurde nach amerikanischem Muster ein Preisindex aus zehn empfindlichen Waren gebildet. Es kann hier nicht dargelegt werden, in welcher Weise zunächst aus den „Vierteljahrsheften zur Statistik des Deutschen Reiches“ von den 300 Preisen 50 besonders ausgesucht wurden, dann wieder eine Auslese von 21 getroffen wurde, bis man schließlich zu der Zahl 10 kam. Es sind folgende 10 Waren, aus deren Preisen ein Durchschnitt gebildet wurde, der die allgemeine Preislinie ergab:

1. Baumwollgarn, Augsburg, 36 Zettel/42 Eintrag,
2. Kattun, München-Gladbach, 78 cm, 20/20 Garn, 16/16 Faden,
3. Wolle, Berlin, norddeutsche Schäferei, mittel,
4. Wolle, Bremen, gewaschene Buenos Aires, prima,
5. Rohseide, Krefeld, italienische Organsin, classique 18/20,
6. Kalbfelle, Frankfurt/Oder, verschiedene Provenzen,
7. Roheisen, deutsches, Düsseldorf,
8. Roheisen, Luxemburger Gießerei,
9. Blei, Berlin, Saxonia, raffiniertes Harzblei,
10. Zinn, Hamburg, Banca in Blöcken.

Der mengenmäßige Faktor wurde aus vier Größen zusammengestellt:

1. Roheisenerzeugung (in Mengen),
2. Wechselstempelsteuer,
3. Werte der Warenausfuhr,
4. Werte der Wareneinfuhr.

Die Roheisenerzeugung wurde aus „Stahl und Eisen“ entnommen, die Wechselstempelsteuer den Jahrbüchern der Frankfurter Zeitung, die Werte für die Warenausfuhr und die Wareneinfuhr wurden den „Monatlichen Nachweisen über den Auswärtigen Handel Deutschlands“ entnommen. So wurde für die Geschäftskurve aus fünf Größen der Durchschnitt errechnet, die Zahlen über die Arbeitslosigkeit und über die Clearingumsätze der Banken waren wegen verschiedener Unregelmäßigkeiten bzw. Unsicherheiten ausgelassen worden.

C. Die Geldkurve (C) endlich ist ein Durchschnittsindex aus Reichsbankdiskontierungen und Vorschüssen, aus den Berliner Sätzen für kurzfristiges Geld und einem Index für langfristiges Geld, errechnet aus Anleihenkursen. Die Sätze für kurzfristiges Geld wurden der volkswirtschaftlichen Chronik, die Reichsbankzahlen dem englischen Economist entnommen. Die Bedeutung der Anleihen für die Geldkurve bestand darin, daß man in ihnen ein Mittel hatte, die Entwicklung der Zinssätze für langfristiges Geld zu verfolgen. Es wurde zu diesem Zwecke ein Durchschnittsindex gebildet aus den Kursen der 3- und der $3\frac{1}{2}$ prozentigen deutschen

Reichsanleihe. Der Gesamtdurchschnitt aus den drei Geld-Indices ergibt dann die Geldkurve.

Das Havard-Wirtschaftsbarometer für Deutschland setzt sich also im einzelnen aus folgenden Größen zusammen:

Gruppe A = Spekulation:

Berliner Kurse von 6 Industrieaktien.

Gruppe B = Geschäftsentwicklung

1. Preisindex aus zehn empfindlichen Waren,
2. Roheisenerzeugung in Mengen,
3. Wechselstempelsteuer,
4. Warenausfuhrwerte,
5. Wareneinfuhrwerte.

Gruppe C = Geldmarkt:

1. Reichsbankdiskontierungen und Vorschüsse
2. Sätze für kurzfristiges Geld,
3. Sätze für langfristiges Geld, errechnet aus Anleihenkursen.

In Abb. 2 ist das Wirtschaftsbarometer für Deutschland graphisch dargestellt.

Eine genauere Analyse zeigt folgende Zusammenhänge:

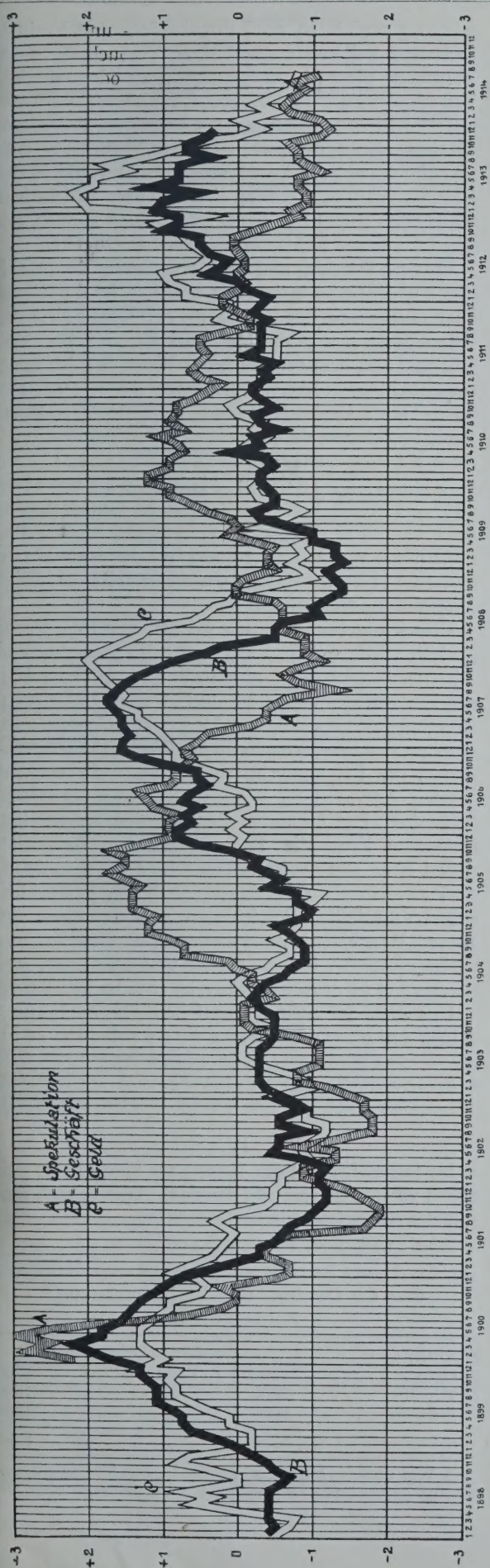
Kurve A. Sie beginnt April 1900 und sinkt bis September 1901. Im Jahre 1903 steigt sie wieder bis Ende 1905, zögert einige Monate und sinkt in der zweiten Hälfte von 1906 und im Jahre 1907. Mitte 1908 beginnt ein neues Steigen mit dem Höhepunkt 1910, dann ein Fallen bis 1911. Von hier an verliert die Kurve ihre Bedeutung als wirtschaftliche Kurve, weil sie gleichzeitig beeinflußt wird durch die politischen Wirren (Agadir, Balkan).

Kurve B. Sie beginnt 1898 zu steigen bis zur Höhepunkt und zur Krise im März 1900. Dann folgt Abwärtsbewegung bis 1901, aber schon 1902 beginnt die Erholung, die wieder unterbrochen wird um erst 1905 rasch anzuwachsen bis zur Krise 1907. Dann folgt eine Zeit der Stabilität bis 1912, ein kurzes Aufsteigen und Zurücksinken 1913.

Kurve C zeigt ungefähr die gleiche Bewegung wie Kurve B, nur daß sie in ihrem Verlauf einige Monate hinter der Kurve B zurückbleibt.

Die Dauer der Konjunkturzyklen ist bei den einzelnen Kurven ungefähr gleich. Kurve A zeigt zwei vollständige Zyklen, der erste von September 1901 bis August 1907, mit 6 Jahren, der zweite von August 1907 bis Dezember 1913, der $6\frac{1}{2}$ Jahr umfaßt. Die B-Kurve zeigt drei Zyklen, davon der ersten, der ungefähr 1895 begonnen hat, nicht vollständig. Der eine, 1902—1908, dauerte 6 Jahre, der andere bis 1914 ungefähr $6\frac{2}{3}$ Jahre. Doch kann innerhalb des Gesamtzyklus noch deutlich ein Teilzyklus von 3 Jahren unterschieden werden, der hauptsächlich die Zeit des beginnenden Aufstiegs umfaßt und beinahe stabilen Charakter hat. Die beiden Konjunkturzyklen der Kurve C haben ebenfalls eine ungefähre Dauer von 6 Jahren.

Wichtig sind noch die Zeitspannen zwischen den Wendepunkten der einzelnen Kurven. Zunächst fallen alle drei Kurven beinahe zusammen, im Jahr 1900 beim Wendepunkt nach unten, die Kurve A erreicht ihren niedrigsten Punkt dann im September



1901, die B-Kurve im Dezember und die C-Kurve erst im August 1902. 1905 hat die A-Kurve ihren Höhepunkt wieder erreicht, zögert aber mit dem Umschlag und weicht erst gegen Ende 1906, während die B-Kurve noch steigt, sie erreicht ihren Höhepunkt erst im Juli 1907, also beinahe ein Jahr später, während die A-Kurve längst jäh abgefallen ist und die C-Kurve schlägt erst im Dezember 1907, 5 Monate nach der B-Kurve, um. Die gleiche Ordnung findet man in der Depression 1907/08, Kurve A hat ihren niedrigsten Punkt im August 1907, Kurve B im Oktober 1908 und Kurve C im November 1908. Die Entwicklung nach 1911 ist für den Konjunkturhythmus nicht mehr gut zu gebrauchen, weil sich eine Reihe politischer Faktoren in den Kurven auswirken.

Das Instrument der Rentabilitätsberechnung.

Von A. Römer, Berlin-Steglitz.

I.

Es wird wohl heute keinen Betrieb geben, in welchem nicht mit Eifer Rentabilitätsberechnungen aufgestellt werden. Der wirtschaftliche Wandel der Zeiten (negative wirtschaftliche Kriegsfolgeerscheinungen in Deutschland, der Vorsprung ausländischer Staaten mit positiven wirtschaftlichen Kriegsfolgeerscheinungen u. ähnl.) bedingt u. a. eine Neuaufstellung der Selbstkostenrechnung. Und im Zusammenhang hiermit zeigt sich, ob zu den hierauf errichteten Verkaufspreisen dieser oder jener Artikel absatzfähig ist, ob er besonders auf Auslandsmärkten konkurrieren kann. In vielen Fällen stellen heute unsere Erzeugerfirmen Absatzmangel, in anderen Wettbewerbsunfähigkeit fest. Wettbewerbsunfähigkeit bedeutet aber den Tod der Unternehmung, weshalb von der richtigen Kalkulation und der damit verbundenen Rentabilität vieles, ja alles für das Fortbestehen der Unternehmung abhängt. Die Untersuchung des ersten Mangels: die Absatzunfähigkeit, ist von volkswirtschaftlich-weltwirtschaftlichem Belang und soll für unsere Betrachtung ausscheiden. Das zweite Moment: die Wettbewerbsunfähigkeit, als gemischt volkswirtschaftlich-betriebswirtschaftliche Angelegenheit, interessiert aus dem angegebenen Grunde. Die rechnungsmäßigen Grundlagen bilden den Gegenstand unserer Arbeit.

II.

Welche Unterlagen, welches Werkzeug dienen der Praxis zur Erforschung der Rentabilität¹⁾? Darüber ist man sich in der Praxis keineswegs einig. Man spricht häufig rundweg von „Bilanzen“, die errichtet werden sollen, um aus ihnen das Ergebnis (Ertrag) zu sehen, und danach, d. h. aus der Inbeziehungsetzung von Kapital und Gewinn, zu ersehen, ob in der ab-

¹⁾ Gemeint ist hier Rentabilität des Kapitals; nicht die von Nicklisch angestellten Untersuchungen: Rentabilität der Arbeit usw., die in der Praxis von überragender Bedeutung geworden sind.

gelaufenen Geschäftsperiode rentabel gearbeitet worden ist, oder künftig rentabel gearbeitet werden kann. Andere meinen, daß man nur aus der Ertragsrechnung (Gewinn- und Verlustrechnung) das Ergebnis ersehen könne. Der Wissenschaftler stellt hier mit Behagen fest, daß der heute mitunter noch auflodernde Streit über die dynamische und statische Bilanzlehre doch nicht müßig war und vor allem nicht müßig ist.

Die größere Bedeutung, die dem kaufmännischen Rechnungswesen in neuerer Zeit beigelegt wird, findet auch Leute der Praxis darüber rechten, welches Instrument das geeignete zum Nachweis der Rentabilität als solche sei: die Bilanz oder die Ertragsrechnung!

Ohne Frage — d. h. wenn der Kaufmann den Ertrag für sich und nicht zum Zwecke der Besteuerung ermitteln will — beobachtet man eine größere Neigung für die dynamische Bilanzauffassung. Weil man die Bilanz willkürlich richtig oder falsch aufstellen könne (Fortlassen von Materialposten z. B.), im Gegensatz zu der Ertragsrechnung, in welcher der Aufwand von Leistungen und Unkosten durch die Bucheintragungen ein für allemal festgelegt sei! Als ob die Gewinn- und Verlustrechnung nur aus Lohn- und Unkostenposten bestände! Als ob die Habenseite des Gewinn- und Verlustkontos mit dem „Bruttogewinn“ ohne besondere Bedeutung sei!

Soweit die Stimmen der Praxis, beileibe und Gott sei Dank nicht alle Stimmen, die sich mit derartigen Untersuchungen abzugeben haben.

III.

Um zu ergründen, wo — für die Feststellung des praktisch absoluten Erfolgs — das geeignete Werkzeug zur Rentabilitätsrechnung liegt, müssen wir uns klar machen, was die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung rechnungsmäßig besagen. Darüber wird laufend viel geschrieben und geredet. Im folgenden muß hinreichendes Verständnis für die doppelte Buchführung und im besonderen für ein ausgebautes industrielles Rechnungswesen vorausgesetzt werden²⁾. Nicht notwendig ist die Kenntnis der Polemik über die dynamische und statische Bilanzlehre oder gar für die angeblich moluskenhafte dualistische Auffassung.

Nicht zu leugnen ist auf der anderen Seite die Tatsache, daß Praktiker mit weitgehenden Buchhaltungskenntnissen die Bilanz als das Mittel heranziehen, den Ertrag einer Geschäftsperiode festzustellen, und in der Gewinn- und Verlustrechnung im wesentlichen hierbei nur eine Kontrolleinrichtung erblicken. Denn, so meinen sie, wenn der Vergleich von Anfangs- und Schlußvermögen unter gleichbleibender Bewertung einen Vermögenszuwachs oder

-abgang ergibt, so muß die Gewinn- und Verlustrechnung bei ordnungsmäßiger Verbuchung aller Vorgänge diesen Vermögenszuwachs oder -abgang auf den Pfennig bestätigen. Es ist hier der dynamischen Bilanzauffassung zuzugestehen, daß dieses Denken etwas primitiv ist: der Verbrauch vom „Kräftevorrat“ (Aktiven) spiegelt sich exakt in der Ertragsrechnung wieder. Und der ordentliche Kaufmann wird nicht darauf verzichten können, der Ursache dieses Kräfteverbrauchs nachzugehen.

Was die Gewinn- und Verlustrechnung dem Kaufmann aber wieder nicht sagt, beantwortet die Bilanz kurz und bündig bei Beachtung der Kontinuität der Bilanzposten: wo die Veränderung auf der Vermögens- und Kapitalseite liegt! Wenn es auch unseres Erachtens völlig verfehlt wäre, damit der Gewinn- und Verlustrechnung eine untergeordnete Rolle beizulegen, so ist eben nicht zu leugnen, daß dem Kaufmann mit dieser Feststellung zunächst grundsätzlich Genüge getan ist³⁾. Für die Weiterbildung eines Unternehmens interessieren in der Praxis vorwiegend beide Seiten der Bilanz, weil Vermögen und fremdes Kapital eine ständige Überwachung, gegebenenfalls sofortige Disposition, erheischen.

Etwas anderes ist es, wie gesagt, wenn die Frage gestellt wird: welche Vorgänge bedingten den Vermögenszuwachs oder -abgang? Die Antwort können nur die Erfolgskonten und in ihrer Zusammenfassung das Gewinn- und Verlustkonto geben: abgesehen von der Verbuchung der Wertveränderungen nimmt die Ertragsrechnung restlos auf: den gesamten Aufwand an Werkstoffen, Leistungen und Unkosten. Die Unkosten im weitesten Sinne. Insbesondere kann die Ertragsrechnung Aufschluß geben über den Aufwand einzelner Betriebsstellen und zuverlässig den Grad der Wirtschaftlichkeit selbst unterteilter Betriebsstellen (Leistungen einzelner Maschinen) registrieren. Die Gewinn- und Verlustrechnung, und nur diese ist in der Lage, den Nachweis über den Ertrag im einzelnen zu geben.

Das aber ist eben festzustellen. Die Bilanz gibt in gleich zwingender Form den Grad der Rentabilität eines Betriebs wie die Gewinn- und Verlustrechnung: die Aufhellung der Ursachen liefert letztere, nicht die Bilanz.

IV.

Im folgenden soll der Beweis an Hand eines Beispiels zu führen versucht werden, wobei es sich hier nur um eine schematische Darstellung, ohne irgendwelche Feinheiten, handeln kann.

A. Stand eines Betriebs, dargestellt durch die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung:

Zwischenbilanz			
Vermögen:		Kapital:	
1. Geld	1200	1. Eigene Mittel . . .	6200
2. Vorräte	2000	2. Fremde Mittel . . .	1000
3. Anlagen	5000	3. Bilanzgewinn . . .	1000
	8200		8200

²⁾ Es soll davon ausgegangen werden, daß die einfache Buchführung als unzureichend für unsere Betrachtung überhaupt ausscheidet: andernfalls könnte man bei Betrieben mit einfacher Buchführung sich überhaupt nur der Bilanz mit ihren buchmäßigen Unterlagen als Instrument bedienen. Vgl. Gerstner, Bilanzanalyse, Berlin 1921, S. 17.

³⁾ Wir denken hier u. a. an die in der Praxis gegenwärtig geforderten vergleichenden Vermögensstaten.

Gewinn- und Verlust-Rechnung

Löhne	650	1. Bruttogewinn . .	2050
Unkosten	400		
Bilanzgewinn	1000		
	<u>2050</u>		<u>2050</u>

Veränderungen (Geschäftsvorfälle) in diesem Betriebe in einer weiteren gleich langen Geschäftsperiode:

1. eine Maschine wird für 300 bar gekauft,
2. es werden Löhne mit 280 bezahlt,
3. Unkosten entstehen für 110,
4. in die Fabrikation wurde vom Rohstoffkonto für 800 gegeben,
5. das Fertigfabrikatekonto (Verkaufskonto) erhält aus dem Betrieb (Fabrikationskonto) für 1400 Ware,
6. es waren insgesamt für 500 Abschreibungen errechnet und am Schluß über „Erneuerungskonto“ in Erscheinung gebracht.

Eigen-Kapital	Bilanz-Konto	Gewinn- u. Verlust-Konto
— 6200	— 1000	1000 — 500

Geld-Kto.	Anlagen-Kto.	Rohstoff-Kto.	Fabrikations-Kto.
200 300 5000 280 300 110 690 5300		2000 800 800	800 2050 1400 4) 3450

5) (Bestand an vorgearb. Material 400)

Fremde Mittel	Fertigfabrikate	Löhne	Unkosten
— 1000	1400 —	650 — 280 930	400 — 110 510

Erneuerungs-Kto.

500

Unter Berücksichtigung der auf den Konten verzeichneten Vorgänge ergibt sich:

Schluß-Bilanz

1. Geld	510	1. Eigene Mittel . .	6200
2. Vorräte	1200	2. Fremde Mittel . .	1000
3. Halbfabrikate . . .	400	3. Erneuerungskonto .	500
4. Anlagen	5300	4. Bilanzgewinn . .	1110
5. Fertigfabrikate . .	1400		
	<u>8810</u>		<u>8810</u>

Gewinn- und Verlust-Rechnung

Löhne	930	Bruttogewinn . . .	3050
Unkosten	510		
Abschreibungen . . .	500		
Gewinn	1110		
	<u>3050</u>		<u>3050</u>

4) Der besseren Übersichtlichkeit wegen sind die Fabrikationskosten: Löhne und Unkosten, über Gewinn- und Verlustkonto und nicht über Fabrikationskonto geführt.

5) Lt. Inventur. Bewertung nach der Formel:
Halbfabrikate = Rohstoff + anteilige Betriebskosten (Löhne und Unkosten);
Preis des Rohstoffs (lt. Rohstoffkonto).

Ein Vergleich von Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung ergibt nach dem Gesetz der doppelten Buchführung bekanntlich ein gleichgroßes Ergebnis, nämlich die Zahl 1110. Die Zahl 1110 ergibt sich bei der Gewinn- und Verlustrechnung aus dem Aufwand von:

Rohstoff	800
Löhne	280
Unkosten	110
Abschreibungen	500
	<u>1690</u>

unter Berücksichtigung des vorgetragenen Bilanzgewinns von 1000, der Abgabe von Fertigerzeugnissen 1400 und den in den Werkstätten verbliebenen vorgearbeiteten Materialien von 400.

Wenn wir zu Anfang sagten, daß die Freunde der Gewinn- und Verlustrechnung sich aus dem Grunde zu ihr bekennen, weil in der Bilanz Auslassungen möglich seien (z. B. der Betrag für Betriebsvorräte von 400), so wird dem verständigen Buchhalter aus dieser Darlegung zur Erkenntnis gekommen sein, daß eine bewußte oder unbewußte Auslassung die Gewinn- und Verlustrechnung im gleichen Maße berührt, wie die Bilanz, und zwar dort auf dem Fabrikationskonto als „Bruttogewinn“, hier auf der Aktivseite unter „Vorräte“. Das ausschlaggebende Konto für die Bilanz wie für die Gewinn- und Verlustrechnung ist das Konto, auf dem der Aufwand zusammenfließt, umgewertet und registriert wird: das Fabrikations- oder Betriebskonto. Sein Extrakt wirkt sich auf Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung, wie gesagt, in gleichem Maße aus.

Somit kann als Instrument für die Rentabilitätsrechnung sowohl die Bilanz, als auch die Gewinn- und Verlustrechnung herangezogen werden.

Voraussetzung für den Praktiker ist die gleiche rechnungsmäßige Behandlung des Rohstoffs, der Materialien usw. wie bares Geld. Und wir sind der Ansicht, daß eine exakte Materialien-Bestandsführung in unserem rohstoffarmen Lande nun nicht länger mehr von der Praxis als überflüssig bezeichnet werden sollte.

Das Tageskontokorrent.

Von Herbert v. Breska, Berlin.

Der Verfall der deutschen Währung in der Inflationszeit hatte zur Folge, daß jeder Bankkunde die erhaltenen Papiermarkbeträge so schnell wie möglich von seinem Konto abdisponierte, um nicht dem so überaus gefährlichen Substanzschwund durch die Markentwertung ausgesetzt zu sein. Die Konsequenz davon waren sehr schnelle und wenigstens der Länge der Zahlen nach außerordentlich hohe Kontobewegungen, welche die Übersicht über den jeweils von dem Kunden geschuldeten oder ihm gutgeschriebenen Saldo äußerst erschwerten. Es lag bei dieser Sachlage nahe, über die Frage nachzudenken, ob es nicht Mittel gäbe, um eine tägliche und sichere Feststellung des Kundensaldos zu ermöglichen. In die-

ser Richtung liegende Gedankengänge wurden auch durch ausländische banktechnische Verbesserungen angeregt. Die außerdeutschen Länder, insbesondere Amerika, welche während der Kriegs- und Inflationsjahre auf so vielen Gebieten einen von uns nur schwer einzuholenden Vorsprung erlangt hatten, waren Deutschland auch auf dem Gebiete des inneren Bankbetriebes vorangekommen. Die ausländischen Institute hatten nämlich, obgleich bei ihnen die durch die Markaufblähung entstandenen besonderen Schwierigkeiten im wesentlichen fehlten, zum Teil schon seit mehreren Jahren die sog. Tageskontokorrente eingeführt, die sich in der Praxis, wie man bei Besuchen fremder Bankleiter hören konnte, gut bewährt hatten. Eine Reihe deutscher Unternehmungen haben sich entschlossen, auch ihrerseits die Tageskontokorrente einzuführen, und können, nachdem die Einrichtung sich nunmehr längere Zeit in Gebrauch befindet, nur sagen, daß diese sich zufriedenstellend bewährt hat.

Der Hauptvorteil der Tageskontokorrente liegt darin, daß sowohl die Hauptkorrespondenz der Bank als auch der Kunde über den jeweiligen Kontostand stets völlig im klaren sind. Streitigkeiten mit dem Kunden über die Höhe des Saldos sind so gut wie ausgeschlossen, da die widerspruchslose Hinnahme des Tageskontokorrents unbedingt als Genehmigung desselben aufgefaßt werden muß. Ist der Kunde der Meinung, daß der ihm aufgegebene Soll- oder Habenbetrag nicht stimmt, so muß er unverzüglich monieren. Auf der anderen Seite wird der Korrespondenzleiter beim Unterschreiben bzw. bei der Durchsicht der Tageskontokorrente jeden Abend immer wieder darauf stoßen, wie hoch der Debitsaldo dieses oder jenes Kunden ist, und wird vielleicht die notwendigen Maßnahmen zur Abdeckung desselben zeitiger und energischer ergreifen als bei den früheren Methoden. Die Kontrolleure mußten früher wegen der Bejahung von Dispositionen bei allen etwas größeren Kunden den Kontostand mitführen; dabei ergaben sich häufig sehr unangenehme Differenzen dadurch, daß Belastungen und Gutschriften von Spezialabteilungen (Sekretariat, Kuponkasse, Devisenkorrespondenz usw.) nicht berücksichtigt waren und der mitnotierte Saldo aus diesem Grunde nicht stimmte. Ein gewissenhafter Kontrolleur war daher gezwungen, unzählige Male im Laufe eines Tages bei der Buchhalterei nach dem Kontostande anzufragen, was für die Korrespondenz und Buchhaltung zeitraubend und lästig war. Die jetzt eingeführten Tageskontokorrente verschaffen der Korrespondenz stets einen genauen und klaren Überblick hinsichtlich der zu überwachenden Kunden.

Auch in der Buchhalterei ergeben sich durch das neue Verfahren sehr erhebliche Vorteile. In den Betrieben, in welchen früher die Abstimmung durch Kollationierung des losen Blattes mit dem festen Buch vorgenommen wurde, wird diese nunmehr durch die Tageskontokorrente erledigt, und das lose Blatt kommt jetzt gänzlich in Fortfall. Während früher die beiden Bücher nur am Ultimo oder bei

besonderen Saldoaufstellungen verglichen wurde geschieht die Abstimmung jetzt auf Grund der Tageskontokorrents täglich. Dadurch ist es natürlich sehr viel leichter möglich, unterlaufen Fehler zu ermitteln. Wie jedem Bankpraktiker bekannt ist, verursacht gerade das Auffinden entdeckter Unstimmigkeiten in der Buchhalterei eine außerordentlich mühselige und zeitraubende Arbeit, wenn der Fehler schon einige Tage oder sogar Wochen zurückliegt. Bei der täglichen Abstimmung wird die Differenz meist schnell festgestellt, weil die einzelnen Buchungsposten noch im Gedächtnis der abstimmen den Beamten sind.

Tageskontokorrent Nr. 22

N. N.

Berlin.

Wir übersenden Ihnen hiermit ein Tageskontokorrent über Ihre sämtlichen heutigen Umsätze, bitten Sie, es zu prüfen und uns auf etwaige Unstimmigkeiten sofort nach Empfang hinzuweisen.

		Soll	Wert	Haben
		RM.		RM.
Letzter Saldo				234 153 3
Nummer des Kontos:	Vortrag:	440 226 34		674 379 6
heutige Umsätze				
Schecks			24.7.	23 334 1
Sch.-Entnahme		23 445 —	23.7.	
Vergütung		7 000 —	"	
Spesen		— 35	"	
Effektenverkauf			25.7.	fr. 6 335 6
Devisenkauf		89 776 16	"	fr. 69 3
Kupons			1.7.	fr. 69 3
Zahlung		9 000 —	23.7.	
Einzahlung Bankscheck			24.7.	39 000 —
Wechseldiskont			23.7.	fr. 56 677 8
Rückwechsel		1 764 56	"	fr.
Summe:		571 212 41		799 796 7
Kontrolle:		./.		571 212 4
Verbleibender Saldo:				228 584 36

Irrtum u. Auslassungen vorbehalten.

BERLIN W 8, den 26. Juli 1925.

Diese Bogen sind sorgfältigst aufzubewahren, da wir Ihnen in Zukunft am Semesterschluß lediglich die Abschlußziffern ohne Postenauszug zugehen lassen werden.

Eigentliche Kontoauszüge erhalten die Kunden beim Halbjahrsabschluß nicht mehr, vielmehr werden ihnen lediglich Zinsstaffeln übersandt, was natürlich geichfalls eine erhebliche Arbeitersparnis gerade zu einem besonders kritischen Termin bedeutet. Allerdings macht es die Wiedereinführung der Umsatzprovision für die Nichtbankierkundschaft neuerdings vielfach wieder notwendig, den Staffelauszug durch Anführung der betreffenden Buchungsposten zu erläutern, so daß gegenüber der

Industrie- und Handelskundschaft der eben erwähnte Vorteil des Tageskontokorrents nicht so bedeutend ist wie gegenüber den Banken, deren Konten provisionsfrei geführt werden, und den Privatleuten, die durchweg keine besondere Spezialisierung der ihnen berechneten Umsatzvergütung verlangen werden.

Die technische Durchführbarkeit der Tageskontokorrente wurde anfangs gerade von älteren, erfahrenen Praktikern bezweifelt, jedoch hat sich gezeigt, daß nach Überwindung der anfänglichen unvermeidlichen Reibungen der Betrieb sich mühelos auf das neue Verfahren eingespielt hat.

Nachstehend soll — von den Verhältnissen eines bestimmten Bankbetriebes ausgehend — in größtmöglichen Umrissen angedeutet werden, was bei der Einführung der Tageskontokorrente besonders zu beachten ist.

Unbedingte Voraussetzung für das Funktionieren der vorgeschlagenen Neuerung ist, daß alle Spezialabteilungen, welche die Kundschaft belasten und erkennen, — also insbesondere das Effektenbüro, der Kassator, die Kuponkasse, die Expedition (für Spesen und Porti), die Buchhalterei (für Provisions- und Kassenaufgaben) — so schnell wie irgend möglich ihre Aufgaben an die Hauptkorrespondenzabteilung gelangen lassen. Diese fertigt die Tageskontokorrente nach ihrem eigenen und dem ihr von den anderen Büros zugestellten Material mit zwei Durchschlägen an, addiert dieselben unter Saldoziehung und gibt sie nach Prüfung durch den Kontrolleur zur Unterschrift durch. Das Original gelangt dann auf dem üblichen Wege über die Expedition in die Hände des Kunden, der seinen Saldo zugleich mit den sonst ihm zugehenden Aufgaben erhält. Der erste Durchschlag verbleibt in der Hauptkorrespondenzabteilung, während der zweite bei einer Zentraltelle (z. B. nostro) gesammelt wird. Aus der Gesamtheit der Tageskontokorrente kann leicht eine Übersicht über alle Kreditoren und Debitoren gefertigt werden, die der Geschäftsleitung wichtiges Material für das jeweilige Verhältnis zwischen Kreditoren und Debitoren liefert. Die Durchschläge sind im Laufe des folgenden Vormittags dann an die zuständigen Kontokorrentabteilungen weiterzuleiten. Spätestens am Nachmittag sind die Buchungen des festen Buches mit den Tageskontokorrenten zu kollationieren und die Unstimmigkeiten sofort festzustellen. Die Durchschläge werden alsdann im Kontokorrent gesammelt und geheftet; in einem gewissen Rückstande — zweckmäßigerweise etwa eine Woche — müssen dann die Zinsstaffeln gefertigt werden, welche später mit der Zinsberechnung des festen Buches zu vergleichen sind. Die auf Grund der Durchschläge gefertigte Staffel erhält — wie bereits oben erklärt wurde — der Kunde am Monatseschluß. Hinsichtlich der Kasseposten sei noch bemerkt, daß die im Memorial etwa ausgeführte Kontrolle in Fortfall kommt, da der Kontokorrentist seine Kassebuchungen selbst mit dem Durchschlag vergleichen muß. Im übrigen kann an dieser Stelle natürlich auf Einzelheiten nicht weiter ein-

gegangen werden. Grundsätzlich mag aber hervorgehoben werden, daß unbedingt alle Aufgaben an die Kundschaft an dem Tage herausgehen müssen, an dem die Buchung stattfindet und der Posten im Tageskontokorrent Aufnahme findet. Diese Übereinstimmung muß unter allen Umständen gewahrt werden, weil sonst bestimmte Verwirrungen entstehen.

Es ist ohne weiteres klar, daß die Tageskontokorrente insofern eine erhebliche Mehrarbeit verursachen, als sie von zwei Prokuristen oder Bevollmächtigten zu unterschreiben sind. Da vielfach der Beamte, der die linke Unterschrift abzugeben hat, in einem anderen Büro oder in der Leitung selbst sitzt, wird auch durch das Hin- und Hertragen eine gewisse Verzögerung in der Absendung eintreten. Aus diesem Grunde ist man in Erwägungen eingetreten, ob nicht entweder das Unterschreiben der Tageskontokorrente oder das der einzelnen Aufgaben unterlassen werden kann. Der letztere Weg würde zweifellos mehr Arbeit ersparen und erscheint meines Erachtens auch gangbar. Die Vollziehung der einzelnen Buchungsbriefe an den Kunden dürfte deswegen rechtlich nicht notwendig sein, weil ja im Tagessaldo die Summe der einzelnen Posten bereits enthalten ist und jede einzelne Aufgabe durch die Saldounterschrift mit gedeckt wird. Natürlich übernehmen die das Tageskontokorrent vollziehenden Herren eine besonders große Verantwortung, weil sie ja für die Richtigkeit aller Aufgaben, also auch der nicht in ihrem Büro gefertigten, einzustehen haben. Wenngleich dieses Bedenken nicht davon abzuhalten braucht, die Unterschrift der das Tageskontokorrent begleitenden Aufgaben überhaupt zu unterlassen, so wird doch in gewissen Fällen aus Sicherheitsgründen die Unterschrift der einzelnen Buchungsbriefe nach wie vor notwendig bleiben. Es dürfte sich empfehlen, Gutschriftsaufgaben zugunsten Dritter voll zu unterschreiben; ebenso ist vielleicht zu überlegen, ob nicht auch die nicht aus der Hauptkorrespondenzabteilung kommenden Buchungsbriefe mit einer vollen Unterschrift versehen werden müssen, um etwaigen Defraudationen vorzubeugen.

Das eben geschilderte Verfahren wird vielleicht manchem Praktiker etwas radikal erscheinen; immerhin ist es beispielsweise von der Adca und von der Rotterdamschen Bankvereinigung eingeführt worden und hat sich bei diesen Banken anscheinend bewährt.

Will man zwar Unterschriften ersparen, scheut man aber vor der geschilderten Neuerung zurück, so kann auch das Unterschreiben der Tageskontokorrente in Fortfall gebracht werden. Das letztere Verfahren wird neuerdings von der Deutschen Bank geübt. Die rechtlichen Wirkungen des nicht vollzogenen Tageskontokorrents sind nicht niedriger einzuschätzen als die des unterschriebenen. Wenn der Kunde nicht unverzüglich widerspricht, muß der Saldo und damit ein definitiver Rechtszustand als anerkannt gelten.

Jeder Kenner der Verhältnisse weiß, daß zurzeit in allen Bankbetrieben an der Modernisierung und Vereinfachung des technischen Betriebes mit aller

Kraft gearbeitet wird. Die mit der Reorganisation betrauten Herren werden durchweg aufs ernste zu prüfen haben, ob sie sich nicht nach dem Vorbild großer in- und ausländischer Banken zur Einführung der Tageskontokorrente zu entschließen haben. Der Vorzug des — wie der Bankfachmann sich ausdrückt — unbedingten „à jour-Seins“ ist ein so außerordentlicher, daß wohl durchweg die Entscheidung im Sinne des neuen geschilderten Verfahrens fallen dürfte.

Betriebs- und Erfolgskontrollen aus dem Journal.

Von Herm. Geffers, Bremerhaven.

Das Journal der doppelten Buchhaltung soll hier zunächst lediglich vom Gesichtspunkte des Sammelns aus betrachtet werden und in einfachster Weise zeigen, wie es in der Praxis, selbst in den größten Betrieben geführt werden kann. Es werden also in dem Journal sämtliche Buchungen und Beträge in der Weise gesammelt, daß wir für jedes Konto im Hauptbuche die gesamte Soll- und die gesamte Habensumme jedes Monats erhalten. Die Buchungsposten werden unter Angabe des Grundbuches und der Seitennummer, wo der Geschäftsvorfall notiert steht, aufgeführt. Wenn, wie nachstehend, eine organische Verbindung zwischen Kalkulation (Betriebsrechnungswesen) und der kaufmännischen Buchhaltung besteht, so gibt uns die zweckentsprechende Gestaltung und Führung des Journals ein wertvolles Kontrollmittel fast für jede gewünschte Betriebsübersicht ohne große Mühe in die Hand. Voraussetzung ist ein gut durchdachtes Kontierungssystem mit zweckentsprechender Unterteilung (Positionsnummern od. dgl.).

A. Beispiele eines kurzen Kontierungsplanes:

1. Grundstücke: (Keine Unterteilungen, weil hier wenig Verkehr.)
2. Gebäude: Nr. 1, Nr. 2 usw.
3. Maschinen: Nr. 7, Nr. 8 usw. (die Nummern schließen an die Gebäudenummern an).
4. Werkzeuge und Utensilien: In Gebäude Nr. 1, 2 usw. (die Pos.-Nummern schließen an die Maschinennummern an).
5. Materialien: Pos. 101 Betriebsstoffe, Pos. 102 Fabrikationsstoffe, Pos. 103 eigene Anfertigung, Pos. 104 Fracht und Rollgeld, Pos. 105 Lagerlöhne.
6. Löhne: (Dieses Konto wird bei Auszahlung von Löhnen belastet und durch die Verbuchung bzw. Verteilung der ausgezahlten Löhne auf die Fabrikations- und sonstigen Konten wieder erkannt. (Siehe den später noch aufgeführten Lohnauszug.)
7. Fabrikation: Material-, Lohn- usw. Kosten werden mittelst Kommissions- bzw. Auftragsnummern, die etwa mit 1001 beginnen, in Spezialbüchern oder Karten besonders festgehalten, die monatlich mit ihrer Gesamt-

summe mit derjenigen des Fabrikationskontos im Journal abgestimmt werden. Das Fabrikationskonto kann auch weiter beliebig unterteilt werden.

8. Fabrikationsunkosten: Pos. 201 Betriebsstoffe, Pos. 202 Löhne, Pos. 203 Versicherungen und soziale Ausgaben, Pos. 204 Kraftzentrale, Kohlen usw.
9. Instandhaltungskosten: Pos. 301 Instandhaltung des Gebäudes Nr. 1, Pos. 302 Instandhaltung des Gebäudes Nr. 2 usw., Pos. 401 Instandhaltung der Maschine Nr. 7, Pos. 402 Instandhaltung der Maschine Nr. 8 usw. Pos. 409 Instandhaltung der Kraftzentrale usw., Pos. 501 Instandhaltung der Werkzeuge in Nr. 1, Pos. 502 Instandhaltung der Werkzeuge in Nr. 2 usw.
10. Saläre: Pos. 601 Einkaufssaläre, Pos. 602 Fabrikationssaläre, Pos. 603 Verkaufssaläre, Pos. 604 Allgemeine Saläre usw.
11. Allgemeine Unkosten: (Generalunkosten Pos. 701 Steuern, Pos. 702 Spesen, Pos. 703 Reklame, Pos. 704 Zinsen usw.)
12. Kohlen: Pos. 801 Zentrale, Pos. 802 Schmied usw.
13. Kasse:
14. Bank:
15. Kontokorrent: usw.

Die Austitelung der Kosten nach dem Kontenplan ist nicht so schwierig, wie es auf den ersten Blick erscheint; die Hauptsache ist, daß in dem Aufbau ein dem Betriebe angepaßtes System liegt. Ist es übrigens gut durchgeführt, so schiebt sich alles mechanisch auf Grund von Materialanforderungszetteln, Lohntageszetteln der Arbeiter und auf Grund der Buchungssunterlagen (Rechnungen usw.) heraus, die sämtlich neben dem Kontierungs- auch den Positionsnummer-Vermerk tragen.

In sehr vielen Betrieben gewinnt man die Unterlagen ohne Zusammenhang mit der Buchhaltung sowohl für die Fabrikate als auch für die sonstige Kostenkalkulationen auf Grund statistischer Aufstellungen, zu deren Bearbeitung immerhin von den Beamten ein gewisses Maß von Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit vorausgesetzt werden muß. Es steht aber fest, daß durch eine treffende, überaus durchgreifende Positionsnummern-Einteilung oder Kontierungsvorschrift selbst die internsten Kostenberechnungen mit der kaufmännischen Buchhaltung bzw. mit dem Journal festgehalten werden können, indem alle Grundbuchungen neben den üblichen Erläuterungen die Positionsnummern tragen. In der Praxis begegnet man nun dem Umstande, daß entsprechend den vielen Büroabteilungen eine große Zahl von Grundbüchern in Gebrauch sein müssen, um allein schon eine bessere Arbeitsverteilung und schnellere Aufarbeitung der Bücher resp. Buchungen für das Hauptbuch zu erzielen. Die Grundbücher erstrecken sich beispielsweise auf Eingangsfakturen, Ausgangsfakturen, Memoriale für Lohn- und Materialverteilungen, auf Kassenbücher usw. Jeder falls gilt es, alle diese Grundbücher bzw. deren

Buchungen und Summen in einem Journal so zu vereinigen, d. h. zu journalisieren, daß wir durch diese Konzentration der Buchungen und Konten einerseits die Zahlen für das Hauptbuch erhalten,

andererseits dabei in den Stand gesetzt werden, aus dem genannten Sammeljournal auch Kostenaufstellungen nach jeder gewünschten Richtung hin zu erhalten.

B. Das Schema des Journals.

Journal (nicht doppelseitig).

Fabrikations-Konto

S. 2

Buch	Fol.	Januar 1925	Pos. Nr.	Soll	Buch	Fol.	Januar 1925	Pos. Nr.	Haben
Eing.-F.	20	200 kg Eisen	1024	M 225 —	Ausg.-F.	3	Verkaufsrechnungen (div. Komm.-Nummern lt. Ergebnis-Tabelle)		M 239 300 —
Mem.	10	Löhne Werk	1058	225 50					
"	11	" "	1059	186 20					
		usw.		usw.					
		* evtl. nur je 1 Lohnsumme, falls nähere Nummernangaben im Memorial bzw. Kalkulationsbuch erfolgen.							
				119 919 —					239 300 —

Fabrikations-Unkosten-Konto

S. 3

Buch	Fol.	Januar 1925	Pos. Nr.	Soll	Buch	Fol.	Januar 1925	Pos. Nr.	Haben
Eing.-F.	10	200 kg Putzwolle	202	M 142 —					M — —
Mem.	12	Material a/Magazin usw.	204	462 —					
"	12	Löhne Werk	206	567 —					
		" "	207	65 —					
		usw.		usw.					
				43 030 —					— —

Personen-Konto

S. 1

Buch	Fol.	Januar 1925	Pos. Nr.	Soll	Buch	Fol.	Januar 1925	Pos. Nr.	Haben
Ausg.-F.	3	Rescontro A. 102		M 9 300 —	Eing.-F.	10	Rescontro C. 42		M 142 —
		" A. 184		5 000 —	"	20	" C. 28		225 —
		" B. 140		700 —					usw. —
		usw.		usw.					
				239 300 —					405 099 —

Instandhaltungs-Konto

S. 4

Buch	Fol.	Januar 1925	Pos. Nr.	Soll	Buch	Fol.	Januar 1925	Pos. Nr.	Haben
Mem.	14	Material v/Magazin	210	M 502 —					M — —
"	15	" "	212	1046 —					
"	12	Löhne Werk	213	578 —					
		usw.		usw.					
				19 696 —					— —

Materialien-Konto

Kohlen-Konto

Kassen-Konto

usw.

Monats-Umsatzbilanz

Buch	Fol.	Januar 1925		Soll		Buch	Fol.	Januar 1925		Haben	
				M	Pf					M	Pf
	1	Personen-Konto		239 300	—		1	Personen-Konto		405 099	—
	7	Kassen-Konto		5 920	—		7	Kassen-Konto		3 980	—
	5	Materialien-Konto		410 280	—		5	Materialien-Konto		250 010	—
	6	Kohlen-Konto		20 890	—		6	Kohlen-Konto		—	—
	2	Fabrikations-Konto		119 919	—		2	Fabrikations-Konto		239 300	—
	3	Fabrikationsunkosten-Konto		43 030	—		3	Fabrikationsunkosten-Konto		—	—
	4	Instandhaltungs-Konto		19 696	—		4	Instandhaltungs-Konto		—	—
	8	Versicherungen-Konto		6 030	—		8	Versicherungen-Konto		—	—
	9	Generalunkosten-Konto		33 324	—		9	Generalunkosten-Konto		—	—
				898 389	—					898 389	—

Die Vordrucke sind in groben Zügen hingeworfen und lassen sich beliebig erweitern.

Jedes in Frage kommende Konto ist für einen Monat eingerichtet und wird monatlich abgeschlossen. Die Monats-Schlußsummen der einzelnen Konten werden zu einer Monats-Umsatzbilanz auf der letzten Monatsseite im Journal zusammengestellt, an Hand deren die Übertragung in das Hauptbuch wie üblich erfolgt. Erst nach dieser Monats-Umsatzbilanz im Journal beginnt mit der nächstfolgenden Seite der neue Monat.

Es ist dieses Journal weiter nichts als eine Sammlung der Buchungen unter Angabe der Grundbuchfolien, Positionen und sonstigen Details, kurz ein statistisches Buch der doppelten Buchhaltung, mit der Möglichkeit weitgehendster Erläuterungen bei entsprechend ausgearbeitetem Vordruck und Kontenplan. Jedenfalls kann das Journal auch, falls Detailbuchungen nicht in großer Anzahl erscheinen sollen, als Quellenverzeichnis gelten.

C. Die Kontrollquellen des Journals und ihre Verwendungsmöglichkeit.

a) Im allgemeinen: Will man z. B. die Betriebskosten der Kraftzentrale pro Jahr feststellen, so geht man die 12 Monate des Fabrikations-Unkostenkontos im Journal durch und zieht die betreffenden Positionsnummern mit den Beträgen heraus; man findet dabei außerdem noch den Vermerk, ob die Einzelbeträge für Löhne, Schmier- oder Packungsmaterialien usw. verausgabt wurden.

Sind die Instandhaltungskosten sehr hoch geworden, so können in ähnlicher Weise die Ursachen resp. der höhere Aufwand festgestellt und es kann gegebenenfalls hier und da gebremst werden, wenn die Kosten nicht im Einklang zur Rentabilität stehen.

So kann ferner der Kohlenverbrauch, die Generalunkosten, das Reklamewesen usw. mit leichter Mühe detailliert und übersehen werden. Ja selbst die Kontokorrent-Auszüge können kontrolliert werden, wenn anstatt der Positionsnummern bei jedem Posten das Reskontrofolie steht, wohin der Posten übertragen ist.

Die Fabrikation läßt sich evtl. an Hand der Positions- oder Auftragsnummern durch Aufstellungen über Selbstkosten, Umsätze u. dgl. gut kontrollieren.

b) Im besonderen: 1. Lohnübersicht: Lohnkontrollen und Feststellung des Verhältnisses der produktiven Löhne zu den unproduktiven. Zur Feststellung der produktiven und unproduktiven Löhne (und späterhin der Unkostenquote auf die Produktionslöhne) ist die Aufstellung eines Lohnauszuges erforderlich, die ohne große Mühe aus dem Journal erfolgen kann. Dieser Auszug, welcher genau ausweist, wofür und für welches Konto die Löhne verausgabt sind, ist weiter nichts als eine Zusammenstellung derjenigen Summen aus den Konten des oben gezeigten Journals, die den Erläuterungsvermerk „Löhne“ tragen. Der Lohnauszug paßt sich also in seiner Einteilung den Konten des Journals an, und es ergibt sich außerdem dadurch eine rechnerische Kontrolle, daß die monatliche Gesamtquersumme des Auszuges mit dem Monatslohn des Lohnkontos übereinstimmen muß.

Das Beispiel eines Lohnauszuges.

Monat	Fabrikations-Konto	Modelle-Konto	Gebäude-Konto	Maschinen-Konto	Werkzeug-Konto	Fabrikationsunkosten-Konto	Instandhaltungs-Konto	Kohlen-Konto	Generalunkosten-Konto	Gesamt-Lohn	Davon unproduktiver Lohn
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M
Januar											
Februar											
März											
usw.											
	11 000.—	200.—	50.—	90.—	150.—	1700.—	850.—	760.—	200.—	15 000.—	3150.—
	73,3 %	1,3 %	0,3 %	0,6 %	1 %	11,3 %	5,7 %	5,1 %	1,4 %		

Produktive Löhne = 76,5 %
der Gesamtlöhne.

Unproduktive Löhne = 23,5 %
der Gesamtlöhne.

Unproduktive Löhne = rund 30 % der produktiven Löhne.

Dieser Lohnauszug kann gegebenenfalls beliebig gedehnt und evtl. für mehrere Unterabteilungen geführt werden, je nachdem dies auch die Lohnstufen usw. Gliederung im Hauptbuch ergeben soll und je nachdem man Einzelheiten für die verschiedenen Unterbetriebe zu erhalten wünscht.

Die Beträge Nr. 1—5 des vorstehenden Lohnauszuges sind produktive Löhne, weil sie Werte für die Fabrikation (Absatz) und für eigene Anlagen schaffen, während die Beträge der Konto Nr. 6—9 die unproduktiven Löhne darstellen. Der Lohnauszug gibt uns das Verhältnis der produktiven Löhne zu den unproduktiven Löhnen und auch das Verhältnis der einzelnen Lohnausgaben auf den verschiedenen Konten zueinander. Es ist ferner von Interesse bei, den Teil der Löhne für eigene Anschaffungen zu sehen u. a. m.

Das prozentuale Quotenverhältnis der produktiven zu den unproduktiven Löhnen zu ermitteln, ist für Arbeiterentlassungen und Betriebseinschränkungen wichtig. Verringert sich durch Arbeiterentlassungen die unproduktive Lohnausgabe nicht im gleichen Maße wie die produktive, so hat dies natürlich eine Erhöhung der Unkostenquote zur Folge. Auch sonst ergibt die prozentuale Ermittlung des Verhältnisses zwischen produktiven und unproduktiven Löhnen wichtige Schlüsse für die Wirtschaftlichkeit.

2. Materialübersichten: Durch die positionswise Gliederung des Materialkontos erhält der Geschäftsleiter wiederum aus dem Journal eine Übersicht, welche Einkaufssumme für Betriebsstoffe, Rohstoffe zur Verarbeitung, Materialunkosten u. a. m. verausgabt ist, und welcher Verbrauch monatlich an diesen Stoffen stattgefunden hat. Der Materialverbrauch zeigt sich natürlich wieder auf dem Soll der Fabrikations- resp. Fabrikations-Unkostenkonten bzw. in seiner Einzelheit auf besonderen Karten der Spezialbüchern.

3. Unkostenübersicht und Quotenermittlung: Die Aufstellung der Unkosten bzw. die Ermittlung und vor allem die Nachprüfung der Unkostenquoten ist sehr einfach und leicht, weil die Unkostenbeträge aus dem Journal ohne Schwierigkeit jederzeit genau ermittelt werden können; jedenfalls bleiben umfangreiche Aufstellungen und Zeitverluste erspart, weil sich die Konzentration der einzelnen Unkostenpositionen nach den Quoten und in konsequenter Weise auch auf die entsprechenden Konten der Buchhaltung also in dem gezeigten Journal vollzieht.

Aus dem Lohnauszug auf Grund des Journals gewinnen wir die produktiven Löhne, und aus den entsprechend gegliederten Unkostenkonten des Journals die tatsächlich verausgabten Unkosten.

Z. B. Unkosten lt. Journal insgesamt (im Jahre)

M 2 300 000.—

Löhne lt. Journal insgesamt (im Jahre)

M 1 149 000.—

ergibt die Unkostenquote auf produktive

Löhne $\frac{2\,300\,000 \times 100}{1\,149\,000} = \text{rund } 200\,\%$.

Die Unkostengliederung kann nun ebenso wie die Lohnkonten auf mehrere Fabrikabteilungen ausgedehnt werden. Es ist nicht uninteressant zu ermitteln, welche Einzelquote, auf die Gesamtproduktiv-Lohnsumme umgerechnet, sich für jede einzelne Unkostengattung ergibt. Bei Betriebseinschränkungen ist z. B. zu sehen, daß die Instandhaltungskosten steigen, was meistens auf das Bestreben des Betriebsleiters zurückzuführen ist, einen Stamm guter Leute zu erhalten. Infolge Arbeitsmangels in der Fabrikation werden meist alle Betriebsanlagen gründlich überholt, da hierzu früher infolge starker Beschäftigung die Zeit nicht vorhanden war. Alle diese Beobachtungen lassen sich auf Grund des entsprechend geführten Journals anstellen. — Das Wesentlichste einer übersichtlichen Unkostenberechnung ist eben ihre Kontrolle, aber sie soll auch nicht derartig viel Kosten und Arbeit verursachen, daß sie als ein ungeheurer Ballast in dem buchhalterischen Rechnungsapparat Platz greift; es ist vielmehr darauf zu halten, daß sich die Kontrolle mit den übrigen Arbeiten der Buchhaltung in der Nebenfolge möglichst weit mit herschiebt, wie es das Journalsystem zeigt. (Schluß folgt.)

Rechtsfragen des Tages.

Habemus papam! Nach langen Geburtswehen hat Reichskanzler Luther endlich ein Kabinett zustande gebracht; wir wollen nur hoffen, daß diese von einer parlamentarischen Minderheit getragene Regierung Bestand hat, und daß nicht alsbald wieder ein Interregnum eintritt, während dessen gesetzgeberische Arbeit auf ordnungsmäßigem Wege überhaupt nicht geleistet werden kann. Allerdings hat der Staatsgerichtshof für das Deutsche Reich jüngst entschieden, daß auch eine bereits unterlegene, aber mit der einstweiligen Fortführung der Geschäfte betraute Regierung berechtigt ist, gesetzgeberische Akte vorzubereiten und während der Abwesenheit des Parlaments auf Grund § 48 RV. mit Gesetzeskraft bekleiden zu lassen. Aber das bleibt immer ein Notbehelf. Als die große Koalition, die Reichspräsident von Hindenburg so dringend gewünscht hatte, an der Ablehnung der Sozialdemokraten scheiterte, erscholl wiederum der Ruf nach dem starken Mann, der nach Mussolinis Vorbild aus eigener Machtvollkommenheit die Geschicke Deutschlands in die Hand nehmen könnte. Es ist gefährlich, mit solchen Gedanken zu spielen. Man vergißt, daß Mussolini in dem von ihm geschaffenen Fascistenheer eine mehrere Millionen zählende organisierte und bewaffnete Gefolgschaft hat, die der große Unbekannte, der in Deutschland sich zum Diktator aufwerfen sollte, nicht zur Verfügung haben würde. Unsere politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse sind viel zu traurig, als daß man derartige Experimente wagen könnte. Es ist daher nur zu wünschen, daß wir uns in Ruhe fortentwickeln und aus der Parteizersplitterung und der Neigung aller politischen Parteien, die Parteinteressen über das Vaterland zu stellen, endlich herauskommen. —

Gesetzgeberische Arbeiten winken dem Reichstag in Hülle und Fülle. Außer dem in der vorigen Nummer besprochenen Gesetzentwurf zur Förderung des Preisabbaus, der vermutlich in seine nur künstlich in eine einheitliche Vorlage zusammengebrachten Teile auseinanderfallen wird, von denen zunächst das Gesetz über den Zwangsvergleich zur Abwendung des Konkurses verabschiedet werden wird, harrt vor allem der Gesetzentwurf zur Reform des Strafrechts der Durchberatung. Zunächst wird sich der Reichstag mit diesem großen Reformwerk befassen, das einen Markstein in der deutschen Rechtsentwicklung darstellen wird. Es ist zu hoffen, daß der Entwurf in einigen Monaten nach der — vermutlich besonders für die politischen Teile sehr ausgiebigen — Erörterung im Reichsrat dem Reichstag zugehen wird. Er wird auch hier den Rechtsausschuß monatelang beschäftigen. —

Die Aufwertungsgesetzgebung ist mit der in der letzten Nummer erwähnten Durchführungsverordnung vom 29. November 1925 zu einem gewissen Abschluß gelangt. Es fehlt noch eine Durchführungsverordnung über die Fabrik- und Werksparkassen (AufwG. § 64), die in nächster Zeit zu erwarten ist. Dagegen scheint es dem Reichsjustizministerium nicht zu gelingen, die Gebühren im Aufwertungsverfahren reichsrechtlich zu ordnen. Die segensreiche Absicht dürfte an den partikularistischen Neigungen einiger Länder scheitern. Ebenso wenig dürfte der theoretisch sehr glückliche, praktisch aber sehr schwer durchführbare Gedanke der Erfassung der Inflationsgewinne durch Sondersteuern gesetzgeberische Gestalt erlangen. Der Reichstag hatte am Tage der Verabschiedung der Aufwertungsgesetze eine Entschließung dahin angenommen, daß das Aufkommen an solchen Sondersteuern in erster Linie der Verbesserung der Rechte der Anleihehaltbesitzer und zur Unterstützung von Personen, die infolge der Markentwertung hilfsbedürftig geworden sind, zu verwenden sei. Die Reichsregierung hat aber in Beantwortung dieser Entschließung nur mitgeteilt, was ohnehin nicht ganz unbekannt war, daß solche Gesetze bisher nicht erlassen sind. Aus diesem Schweigen über etwaige Besteuerungspläne ist zu entnehmen, daß der Gedanke, Inflationsgewinnsteuern zu erheben, von der Reichsregierung endgültig aufgegeben ist.

Das Aufwertungsgebiet wird jetzt bei den Aufwertungsstellen fieberhaft behandelt. Eine gewisse Vereinfachung hat es durch die Zäsur am 1. Januar 1926 erfahren; die bis dahin nicht angemeldeten Aufwertungsansprüche für zurückgezahlte Hypotheken auf Grund des Vorbehalts der Rechte oder kraft Rückwirkung sind verloren; die Grundstückseigentümer und persönlichen Schuldner erfahren dadurch vielfach unbegründete Bereicherung. Ein weiterer Stichtag wird der 1. April 1926 sein. Bis zu diesem Tage müssen die Anträge bei der Aufwertungsstelle auf Abweichung vom normalen Höchsatz, sei es auf Grund der Härteklausele (§ 8) oder

auf Grund der Sonderbestimmungen des § 10 (§ 1) gestellt sein. Erst dann wird man richtig beurteilen können, welche Fälle noch streitig bleiben; es werden aber Jahre vergehen, ehe dieses ganze neue Rechtsgebiet „bereinigt“ ist.

Eine weitere der Erledigung harrende Aufgabe ist die Auseinandersetzung der Länder mit den depossidierten Fürsten. Nachdem sich das Reich 7 Jahre lang um dieses Problem nicht gekümmert hatte, ist der Reichstag durch den demokratischen Antrag Koch-Weber in die Notwendigkeit versetzt worden, sich damit ausgiebig zu beschäftigen. In der Fassung des Entwurfs wird das Rahmengesetz sicher nicht erlassen werden können. Man ist aber auf dem Wege, eine schiedsgerichtliche Lösung zu finden. Die Schwierigkeiten liegen weniger auf juristischem Gebiet; denn über die Zugehörigkeit zum privaten Hausgut und zum Staatsvermögen könnten die Gerichte entscheiden, wie das auch schon häufig geschehen ist, und zwar fast regelmäßig zugunsten der Fürsten. Das liegt natürlich nicht wie von den Linksparteien behauptet wird, an der monarchistischen Einstellung der Gerichte, sondern daran, daß in fast allen zu Prozessen gediehenen Streitfällen, die Hausguteigenschaft des Stregegenstands nachweisbar war. Die eigentliche Schwierigkeit liegt auf politischem Gebiet und diese kann nur durch einen vorsichtig abwägenden reichsgesetzlichen Akt beseitigt werden. Es handelt sich nicht so sehr darum, wieviel den einzelnen Familien zugesprochen wird, sondern um die vom Standpunkt der republikanischen Parteien viel wichtigere Frage, wie eine Verwendung dieser Vermögenssachen im antirepublikanischen Sinne verhindert werden kann. Dieses Problem kann weder durch ein Schiedsgericht noch durch den von den Sozialdemokraten geplanten Volksentscheid gelöst werden. Daß die Zuweisung der Vermögensmassen eine Enteignung unzweifelhaft privaten Besitzes vermieden werden muß, wird jedem billig Denkenden natürlich erscheinen. Es handelt sich dabei um die große Frage, ob der Staat überhaupt durch einen Gesetzgebungsakt seinen Bürgern Vermögensstücke entziehen kann, lediglich weil sonst zu große Vermögen in einer Hand vereinigt werden. Begibt man sich auf diesen Weg, so betritt man eine abschüssige Bahn, die letzten Endes in bolschewistische Cankengänge mündet. —

Die Reichsbank hat ihren Diskont um 1% ermäßigt und die Börse hat das neue Jahr mit einem von manchen Zeitungen als „stürmisch“ bezeichneten Hausse begrüßt. In Wahrheit ist dadurch noch nicht ein Bruchteil der Verluste eingeholt, die das Jahr 1925 den unglücklichen Effektenbesitzern gebracht hat. Leider haben sich die sonstigen wirtschaftlichen Verhältnisse so bedauerlich zugespitzt, daß mit einem Weiteraufsteigen der Kurve kaum zu rechnen ist. Die Erwerbslosenziffer schnellte jeden Monat um Hunderttausende in die Höhe und die Unterstützungen, die dem Lebenshaltungsindeks entsprechend erhöht werden mußten, belasteten die Reichsfinanzen in außerordentlicher Weise.

Eine dauernde Besserung kann nur erfolgen, wenn unser Export sich hebt und damit unsere Handelsbilanz wieder aktiv wird. Im laufenden Jahre soll dies durch den Abschluß der in Arbeit befindlichen Handelsverträge gefördert werden. Einer der schwierigsten, der Handelsvertrag mit Sowjetrußland, ist ratifiziert und im Reichsanzeiger verkündet. Für den deutschen Kaufmann wird in Rußland nicht soviel zu erreichen sein, wie in der Zeit vor dem Kriege. Die Sowjetregierung nimmt von ihrem prinzipiellen Standpunkt aus alle Geschäfte selbst in die Hand, schaltet Zwischenglieder tunlichst aus und gewährt den deutschen Händlern nicht die Möglichkeit eines unmittelbaren Verkehrs mit dem Publikum. Ob sie dabei besser fährt als bei der Zulassung von Zwischengliedern, muß die Zukunft lehren. —

Die Annäherung Deutschlands an die bisherigen Feindmächte soll sich auch auf rechtlichem Gebiete vollziehen. Im Jahre 1919 wurde auf einer internationalen Wirtschaftskonferenz in Amerika die Errichtung einer „internationalen Handelskammer“ (IHK.) beschlossen. Sie sollte an die Stelle der früheren internationalen Handelskammerkongresse treten, aber durch eine feste Organisation mit Präsidium, Verwaltungsrat, Landesausschüssen, Mitgliederversammlungen und Generalsekretariat eine stärkere Konsistenz erhalten. Schon 1920 traten die Vereinigten Staaten, England, Frankreich, Italien und Belgien der IHK. bei, und am 22. Oktober 1925 ist nunmehr auch eine Deutsche Landesgruppe gebildet worden. Ordentliche Mitglieder dieser Gruppe wurden zunächst die deutschen Spitzenverbände: Deutscher Industrie- und Handelstag, Reichsverband der Deutschen Industrie, Zentralverband des deutschen Bank- und Bankiergewerbes, Zentralverband des deutschen Großhandels, Reichsverband des deutschen Ein- und Ausfuhrhandels und Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels. Die Berliner Industrie- und Handelskammer hat als erste der Einzelorganisationen jüngst ihren Beitritt als ordentliches Mitglied erklärt. Die IHK. will die Vertretung sämtlicher Wirtschaftskreise des internationalen Geschäftsverkehrs übernehmen und versuchen, „Verkehr und Vertrauen zwischen Geschäftsleuten und Geschäftsbetrieben der verschiedenen Länder zu heben und schließlich den Frieden und ein herzliches Einvernehmen zwischen den Völkern zu fördern“. Wenn dieser Plan durchgeführt wird, kann sich die IHK. zu einem Bindeglied zwischen den Handeltreibenden der verschiedenen Länder entwickeln und dazu beitragen, den deutschen Handelsmissionen, die nun wieder mit dem der deutschen Arbeitsenergie entsprechenden Mute an den Wiederaufbau des deutschen Außenhandels in den Ländern der früheren Feindmächte gehen, die Wege für ihre schwierige Aufgabe zu ebnen.

Auch die Arbeiten für die Vereinheitlichung des Rechts werden wieder aufgenommen. Schon lange vor dem Kriege waren Bestrebungen im Gange, mindestens zunächst das Wechsel- und

Scheckrecht international zu ordnen. Der Versuch hierzu soll nun wiederholt werden. Für den Kaufmann wäre diese Unifizierung auf einem für den internationalen Verkehr besonders wichtigen Gebiet von größtem Interesse.

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Der deutsche Außenhandel weist im November in verstärktem Maße die seit September — nach der Unterbrechung infolge der Zolltarifveränderungen — wieder deutlich erkennbare Tendenz der Verminderung des Einfuhrüberschusses auf. Die Passivität der Handelsbilanz im reinen Warenverkehr erreicht im November mit 65 Mill. RM gegen 228 Mill. RM im Vormonat den bisher im Jahre 1925 niedrigsten Stand. Es betrug die

	Einfuhr	Ausfuhr
	November 1925	November 1925
	in 1000 RM	
Lebende Tiere	7 176	2 310
Lebensmittel und Getränke	250 889	50 813
Rohstoffe und halbfertige Waren	465 876	167 105
Fertige Waren	132 607	571 624
Reiner Warenverkehr	856 548	791 852
Gold und Silber	37 785	5 124
Zusammen	894 333	796 976

Die reine Warenausfuhr weist im November gegenüber dem Vormonat eine erhebliche Abnahme (um 218 Mill. RM) auf. Daran sind die Lebensmittel und Getränke mit 105 Mill. RM, die Rohstoffe und halbfertigen Waren mit 41 Mill. RM und die Fertigwaren mit 69 Mill. RM beteiligt. Die reine Warenausfuhr zeigt gegenüber dem Vormonat eine Abschwächung um 54 Mill. RM. Während die Ausfuhr an Fertigwaren eine Abnahme von 74 Mill. RM aufweist, ist bei der Ausfuhr an Lebensmitteln und Getränken (um 7 Mill. RM) und Rohstoffen und halbfertigen Waren (um 12 Mill. RM) eine leichte Zunahme festzustellen.

Arbeitsmarkt.

Seit einer Reihe von Monaten ist der Auftragseingang in den meisten Industriezweigen mehr und mehr zurückgegangen. Erst in den letzten beiden Monaten des Jahres, insbesondere im Dezember, begannen aber die Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt: Kurzarbeit und Arbeitslosigkeit nahmen zu, insbesondere in der Metall- und Maschinenindustrie. Nach der Statistik von 36 Fachverbänden waren Ende November 17,7 v. H. der Mitgliederzahl Kurzarbeiter gegen 12,4 v. H. Ende Oktober. Auch Teilstilllegungen und völlige Betriebsstilllegungen erfolgten, so daß nach Meldungen des Reichsarbeitsblattes die unterstützten Erwerbslosen von 363 919 am 1. November auf 673 315 am 1. Dezember und bis zum 15. Dezember auf 1 057 031 stiegen.

Im Jahre 1925 entwickelte sich die Arbeitslosigkeit in Deutschland wie folgt:

Monat	Vollerwerbslose
1. Januar	535 529
1. Februar	592 479
1. März	540 460
1. April	466 513
1. Mai	319 656
1. Juni	233 700
1. Juli	195 005
1. August	197 248
1. September	230 727
15. „	251 530
1. Oktober	266 078
15. „	298 872
1. November	363 961
15. „	472 830
1. Dezember	669 130
15. „	1 057 031

Geld-, Kapital- und Effektenmarkt.

Der Verlauf des Jahres 1925 brachte insgesamt eine leichte Besserung der Geld- und Kapitalmarktverhältnisse. Die durchgeführten Kreditverbilligungen beeinflussten die Kapitalbeschaffung. Auch der im Jahre 1925 in stärkere Bewegung kommende Auslandskreditverkehr brachte eine Besserung der Lage. Die Zinssätze des Geldmarktes kontrastierten, abgesehen von stärkeren Pressungen an einigen Ultimoterminden, fast während des ganzen Jahres mit den Aufwendungen, die für gewöhnliche Geschäftskredite zu machen waren.

Nach einer Zusammenstellung der Frankfurter Zeitung entwickelte sich die Emissions- und Gründungstätigkeit im Jahre 1925 folgendermaßen:

Monat	Kapitalerhöhungsanträge		Neugründungen von Akt.-Ges.		Festverzinsliche Emissionen	
	Zahl der Ges.	Nomin.-Betrag i. Mill. M.	Zahl der Ges.	Nomin.-Betrag i. Mill. M.	im Inlande begeben	im Auslande begeben
Vorkriegs-Monats-durchschn. 1909/14	20	20	10-20	10-20	200	
1924	505	230.12	1359	128.52	176.32	—
1925 Januar	76	80.50	35	21.35	49.92	198.10
Februar	39	22.70	23	3.57	23.75	68.—
März	48	26.86	21	4.35	—	21.—
April	37	18.63	16	5.85	3.—	—
Mai	38	36.23	25	6.30	10.10	—
Juni	45	22.19	30	22.08	—	53.77
Juli	34	16.57	25	8.59	41.—	37.—
August	24	14.66	18	22.71	12.30	1.20
September	23	16.82	17	14.10	4.50	262.85
Oktober	19	9.56	15	60.46	—	120.20
November	23	492.24*)	12	11.79	—	219.95
Dezember	19	10.07	8	6.31	—	380.60
Zusammen	425	767.03	245	187.46	144.57	1312.67
					1457.24	

*) Darunter 474.39 Mill. M neue Aktien anlässlich der Fusion im Anilinkonzern.

Die Kursbewegung am Effektenmarkt bewegte sich während des ganzen Jahres in absteigender Linie. Nach mehrfachen Schwankungen senkte sich im Dezember das Kursniveau gegenüber dem Vormonat weiterhin. Die nachfolgende Zusammenstellung der Kommerz- und Privatbank Berlin zeigt die Entwicklung des Kursstandes der an der Berliner Börse amtlich notierten Aktienwerte im Jahre 1925:

1925	unter 50 %	von 50 b. 75 %	v. 75 b. 100 %	v. 100 b. 150 %	über 150 %	unter pari	über pari
in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %
Ende Januar	1	10	41	41	7	52	48
Februar	1	20	40	34	5	61	39
März	2,1	23,1	38,9	30,4	5,5	64	36
April	4,3	30,1	34,6	26,7	4,3	69	31
Mai	10,3	37,8	29,1	20,4	2,4	77,2	22,8
Juni	20,4	37,5	23,7	16,4	1,9	81,6	18,4
Juli	27,2	34,4	21,4	15	2	83	17
August	32,6	33,3	18,7	13,7	1,7	84,6	15,4
September	32,6	34,8	17,3	13,8	1,5	84,7	15,3
Oktober	36,9	31,7	17,6	12,8	1	86,2	13,8
November	46,4	28,9	13,9	9,8	1	89,2	10,8
Dezember	46,4	27,7	16,1	8,7	1,1	90,2	9,8

Reichsbank.

(In Millionen Reichsmark)

Aus dem Reichsbankausweis	7. 12.	15. 12.	23. 12.	31. 12.
Notenumlauf	2734	2566	2623	2960
Goldbestand	1207	1208	1208	1208
Wechsel und Schecks	1594	1565	1620	1914
Scheidemünzen	65	67	64	62
Devisendeckung	402	395	402	403
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Die Reichsbank hat den Wechseldiskontsatz von 9% auf 8% und den Lombardzinsfuß von 11% auf 10% herabgesetzt. Der Diskont der Golddiskontbank ist zurzeit 6%.

Deckung des Notenumlaufs.

Deckung	7. 12.	15. 12.	23. 12.	31. 12.
Effektive Golddeckung	44,2 %	47,1 %	40,8 %	46 %
Gold und deckungsfähige Devisen	58,9 %	62,4 %	54,4 %	61,4 %

Abrechnungsverkehr im Jahre 1925.

Die Entwicklung des Abrechnungsverkehrs ist im Vergleich zum Jahre 1913 an nachstehender Tabelle zu erkennen:

(In Millionen Mark)

Monat	1925	1913
Januar	3935	6691
Februar	3637	5275
März	4094	5850
April	4165	7036
Mai	4102	5927
Juni	4302	6078
Juli	4609	6521
August	4432	5218
September	4382	5903
Oktober	4650	6924
November	4216	5582
Dezember	4397	6622

Konkurse und Geschäftsaufsichten.

Nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Konkurse und Geschäftsaufsichten im Jahre 1925:

Monat	Konkurse	Geschäftsaufsichten
Januar	796	256
Februar	723	240
März	776	309
April	687	223
Mai	807	351
Juni	766	328
Juli	797	375
August	751	379
September	914	459
Oktober	1164	633
November	1343	967
Dezember	1660	1388

Indexziffern.

Im zweiten Halbjahr 1925 entwickelten sich der Großhandelsindex des statistischen Reichsamts (für 38 Waren) und die Reichsindexziffer für die Lebenshaltungskosten (1913/14 = 1) folgendermaßen:

Monat	Großhandelsindex	Lebenshaltungsindex
Juli	1,348	das 1,433 fache des Vorkriegsstandes
August	1,317	" 1,450 " " "
September	1,259	" 1,449 " " "
Oktober	1,237	" 1,435 " " "
November	1,211	" 1,414 " " "
Dezember	1,214	" 1,412 " " "

Konzentrationsbewegung.

Zusammenschluß im Kohlenhandel. Die in Hamburg ansässige Kohlenhandels-gesellschaft J. C. Rosendahl & Co. G. m. b. H. hat durch Gesellschafterbeschuß ihre Firma in Haniel G. m. b. H. geändert. Die Firma befindet sich im Besitz der Franz Haniel & Cie. G. m. b. H., Duisburg-Ruhrort. Gleichzeitig sind die ebenfalls im Besitz der Franz Haniel & Cie. G. m. b. H. befindlichen Kohlenhandels-gesellschaften Adolph Gutheil Kohlenhandels-gesellschaft m. b. H., Hamburg, und Hamburg-Altonaer Kohlen-Import G. m. b. H., Altona (Elbe), mit der Haniel G. m. b. H. verschmolzen worden, so daß nunmehr die Haniel'schen Kohlenhandelsinteressen in Groß-Hamburg nur noch durch die Haniel G. m. b. H. wahrgenommen werden.

Fusion Norddeutscher Lloyd — Roland-Linie — Hamburg-Bremer-Afrika-Linie — Dampfschiff-Reederei Horn. Der Aufsichtsrat des Norddeutschen Lloyd beschloß, nachdem der Aufsichtsrat der Roland-Linie A.-G. einen inhaltlich entsprechenden Beschluß gefaßt hatte, unter der Voraussetzung der Zustimmung der Aufsichtsräte

der Hamburg-Bremer-Afrika-Linie A.-G. und der Dampfschiff-Reederei Horn A.-G. in Lübeck, der Generalversammlung Fusionsverträge

- a) mit der Roland-Linie A.-G.,
- b) mit der Hamburg-Bremer-Afrika-Linie A.-G.,
- c) mit der Dampfschiff-Reederei Horn A.-G. in Lübeck

zur Genehmigung vorzulegen.

Das Gesamtkapital an Stammaktien der durch Fusion aufzunehmenden Gesellschaften beträgt 18,6 Mill. M. Das Aktienkapital des Norddeutschen Lloyd wird nach Durchführung der Fusion 52 Mill. M. betragen. Der Brutto-Raum-Inhalt der Flotte wird etwa 613 000 000 Brutto-Register-Tonnen, davon etwa 553 183 Brutto-Register-Tonnen an Überseeschiffen, umfassen.

Interessengemeinschaft Banca Italiana Britannica — Anglo-Austrianbank. Zwischen der Anglo-Austrianbank Limited in London und der Banca Italiana Britannica in Mailand, die Filialen in Genua, Rom, Neapel und Mailand besitzt, ist ein Arrangement beschlossen worden, wonach die Anglo-Austrianbank an der italienischen Bank Interesse nimmt und gleichzeitig ihre Filialen in Mailand und Triest vom 1. Januar 1926 an auf die Banca Italiana Britannica überträgt. Die Triester Filiale der Anglo-Austrianbank wird als Filiale der Banca Italiana Britannica fortgeführt werden, während die Mailänder Niederlassung der Anglo-Austrianbank mit der Zentrale der italienischen Bank in Mailand vereint wird.

Zusammenlegung von Handelsgesellschaften des Rheinstahl-Konzerns. Wie die „Frankfurter Zeitung“ meldet, sind die selbständigen Rheinstahl-Handelsgesellschaften in Stuttgart und Nürnberg mit der Rheinstahl-Handelsgesellschaft m. b. H. in Frankfurt a. M. vereinigt worden. In Stuttgart und Nürnberg werden den jetzigen Absatzverhältnissen entsprechende Zweigstellen weitergeführt.

Verband deutscher Verzinkereien. Nach einer Mitteilung der „Frankfurter Zeitung“ sind die Verhandlungen der maßgebenden deutschen Verzinkereien zur Gründung eines Verbandes mit einer einheitlichen Verkaufsstelle zum Abschluß gekommen.

Postwesen.

Seit 1. Januar 1926 sind gewöhnliche und telegraphische Postanweisungen sowie Postaufträge und Nachnahmen auf eingeschriebenen Briefsendungen, Wertbriefen, Wertkästchen und Postpaketen im Verkehr mit Tunis wieder zugelassen. Die Beträge der Postanweisungen und Postaufträge nach Tunis müssen in französischen Franken (Meistbetrag 1000 Fr.), die Beträge der Nachnahmesendungen nach Tunis in Reichsmark (Meistbetrag 200 RM) angegeben sein.

Zeitungen und Zeitschriften, die unmittelbar vom Verleger abgesandt werden, geheftete und gebundene Bücher, die nicht zu Ankündigungen oder Anpreisungen dienen sollen, sowie literarische und wissenschaftliche Werke, die zwischen gelehrten Anstalten ausgetauscht werden, sind seit 1. Januar 1926 auch im Verkehr mit der Argentinischen Republik, mit Belgien (Zeitungen und Zeitschriften bereits zulässig), Estland, Griechenland und Paraguay zu den ermäßigten Gebühren (für je 100 g 5 Pf., jedoch bis 50 g 3 Pf.) zugelassen. Das gleiche gilt für Zeitungen und Zeitschriften der genannten Art im Verkehr mit Bulgarien und Uruguay, im Verkehr mit Bulgarien auch für literarische und wissenschaftliche Werke, die zwischen gelehrten Anstalten ausgetauscht werden, ferner für solche Sendungen nach den Vereinigten Staaten von Venezuela, nach der Dominikanischen Republik und nach der Republik Haiti.

Briefsendungen nach dem Ausland richtig freimachen! Trotz wiederholter Hinweise werden immer noch in großer Zahl Briefsendungen nach dem Ausland von den Absendern unzureichend freigemacht. Volle Freimachung der Sendungen liegt im eignen Vorteil der Absender, da sie den Empfängern auf diese Weise die Bezahlung von Nachgebühren sparen, die in der Regel in doppelter Höhe des Fehlbetrags bei der Aushändigung der Sendung erhoben werden. Außerdem laufen die Absender nicht Gefahr, daß die Annahme der Sendungen von den Empfängern wegen der Belastung mit Nachgebühren verweigert wird und daß die Nachgebühren dann von ihnen eingezogen werden.

Als Gebührensätze kommen in Betracht:

1. Nach Freie Stadt Danzig, Litauen und Memelgebiet, Luxemburg, sowie Österreich: die Inlandsätze.
2. Nach der Tschechoslowakei:

Briefe bis 20 g	20 Pf.
jede weiteren 20 g	15 „
Postkarten	10 „
Drucksachen je 50 g	5 „
Geschäftspapiere je 50 g	5 „
mindestens	25 „
Warenproben je 50 g	5 „
mindestens	10 „
3. Nach Ungarn:

Briefe bis 20 g	20 Pf.
jede weiteren 20 g	10 „
Postkarten	10 „
Drucksachen je 100 g	5 „
jedoch Volldrucksachen bis 50 g	3 „
Geschäftspapiere je 100 g	5 „
mindestens	20 „
Warenproben je 100 g	5 „
mindestens	10 „
4. Nach dem übrigen Ausland (auch Polnisch Oberschlesien und die an Polen außerdem abgetretenen preußischen Gebiete):

Briefe bis 20 g	25 Pf.
jede weiteren 20 g	15 „
Postkarten	15 „
Drucksachen je 50 g	5 „
Geschäftspapiere je 50 g	5 „
mindestens	25 „
Warenproben je 50 g	5 „
mindestens	10 „
5. Eilzustellgebühr nach den Ländern zu 2 bis 4 50 Pf.

Hochschulwesen.

Handels-Hochschule Leipzig. Prof. Dr. Penndorf wurde für die Amtsperiode 1926/28 zum Rektor der Hochschule gewählt.

Handels-Hochschule Mannheim. Zu den Prüfungen am Beginn des Wintersemesters 1925/26 bestanden 54 Kandidaten; davon legten 16 die Diplom-Handelslehrer, die restlichen die Diplom-Kaufmanns-Prüfung ab.

Universität Köln. Der durch den Weggang von Prof. Dr. Prion in der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät erledigte Lehrstuhl der Betriebswirtschaftslehre ist dem o. Prof. Dr. Walb in Freiburg i. B. angeboten worden.

Rationalisierungsbestrebungen in der Gesamtwirtschaft.

(Tagung des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit.)

Die Wirtschaftslage erfordert Rationalisierung in größtem Umfange, die sich nicht nur auf alle diejenigen Betriebe erstrecken muß, die mit der reinen Fabrikation in unmittelbarem Zusammenhang stehen, sondern auch auf alle Stellen übergreifen soll, die für die Verteilung der fertigen Erzeugnisse (also Handel und Verkehr) Sorge zu tragen haben. Amerika wäre wegen seiner hohen Löhne längst aus dem Welthandel ausgeschieden, wenn es nicht Maßnahmen ergriffen hätte, die seine Produktion außerordentlich gestärkt, verbilligt und demnach das Land wieder in hohem Maße wettbewerbsfähig gemacht haben.

Einen umfangreichen Teil dieser Maßnahmen kann man unter der Bezeichnung Rationalisierung zusammenfassen. Das Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit, Berlin NW 7, Shadow-Straße 1 b, stellt die zentrale Stelle für Zusammenfassung aller Rationalisierungsbestrebungen in Deutschland dar. Auf seiner letzten Sitzung am 17. Dezember 1925 im Plenarsaal des Reichswirtschaftsrates in Berlin zeigte der Vorsitzende Herr Dr. e. h. C. F. von Siemens sowie auch der stellvertretende Vorsitzende Herr Dr. ing. e. h. C. Kötting die Nachteile einer zerstreuten Arbeit auf diesem Gebiete, und andererseits die Möglichkeiten der Förderung der Wirtschaft durch einheitlich herausgearbeitete und sinngemäß angewandte Methoden. Seit einer Reihe von Jahren bestehen in Deutschland bereits viele Stellen, die im Sinne der Rationalisierung tätig sind. Es sei nur erinnert an die Arbeiten des Normenausschusses, des Ausschusses für wirtschaftliche Fertigung und des Deutschen Ausschusses für technisches Schulwesen.

Die vom Reich zur Verfügung gestellten größeren Geldmittel machen es möglich, die Arbeiten nicht nur auf breiterer Basis weiterzuführen, sondern auch auf Handel und Verkehr zu übertragen.

Welche Erfolge sich durch zielbewußte Arbeit erreichen lassen, zeigte der Vorsitzende des Normenausschusses Herr Baurat Neuhaus, indem er gleichzeitig einen Überblick über die Normungsarbeiten gab. Wenn sachlich hier bereits viel geleistet ist, so mangelt es noch immer an einer weitgehenden Einführung in die Praxis. Hier ist das Reichskuratorium berufen, seinen Einfluß in großem Umfange geltend zu machen. Unvermeidlich ist auch, daß in Zukunft bei der Festsetzung von Werkstoffeigenschaften den Qualitätsfragen größere Beachtung geschenkt werden muß. Dies führt, wie Herr Präsident Dr. ing. e. h. Hammer in seinem Vortrage über Schaffung einheitlicher Lieferbedingungen zeigte, zur Ausarbeitung einheitlicher Lieferbedingungen für alle in der Gesamtwirtschaft verwandten Stoffe, also nicht nur für die Industrie, sondern vor allen Dingen auch für die des täglichen Bedarfs. Diese Lieferbedingungen müssen entscheidenden Einfluß auf Fertigung und Vertrieb nicht nur innerhalb des Landes, sondern auch in Angleichung an die Verhältnisse der Nachbarländer und sogar darüber hinaus internationale Bedeutung erhalten. Wenn die Schwierigkeiten an sich außerordentlich groß sind, und bei starker Berücksichtigung des Verbrauchers dem Erzeuger häufig entgegengearbeitet werden muß, so zeigen doch die erreichten Vorteile in andern Ländern, daß der Gedanke sich durchzusetzen vermag und sich auch in segensreichster Weise in der Wirtschaft auswirkt.

Aufgabe des Reichskuratoriums ist es, in umfangreicher Weise für die geschilderten Bestrebungen tätig zu sein, wozu eine weitgehende Unterstützung der gesamten Wirtschaft erforderlich ist.

Bücherbesprechungen.

Bastian, E.: *Der Industrielle bei seiner Bank*. Verhandlungen über geldwirtschaftliche Fragen der Industrie in der neuen Zeit. Stuttgart 1925, Muthsche Verlagsbuchhandlung. Gr.-8°. 79 S.

Geheimrat Bastian verdanken wir schon eine Anzahl guter Schriften aus dem Gebiete der Banktechnik, der Bankkorrespondenz usw. Die vorliegende Abhandlung betrifft die sehr aktuelle Frage der Kreditbeschaffung. In Rede und Gegenrede werden die wesentlichen Momente zum Ausdruck gebracht. Der erfahrene Praktiker weiß viel zu sagen, und was er sagt, bringt er klar zum Ausdruck, immer mit dem Wunsch, anregend zu wirken.

Breymann, Hans: *Die Beschaffung inländischer und ausländischer Betriebskredite für die deutsche Industrie*. In Druck gelegt im Auftrage der sächsischen Handelskammern von der Handelskammer Leipzig. Leipzig 1925. 8°. 23 S.

Der Verfasser, Rechtsanwalt und lange Jahre in leitender Stelle kaufmännisch tätig, hat, unterstützt durch Empfehlungen der Handelskammer Leipzig, in London mit den hierfür in Betracht kommenden englischen Geldgebern, mit den Leitern des kontinentalen Geschäfts amerikanischer Großbanken und mit maßgeblichen Finanzanwälten der City eingehend verhandelt. Auf Grund der bei dieser Studienreise gesammelten Erfahrungen gibt der Verfasser mannigfache beachtenswerte Anregungen hinsichtlich der Kreditbeschaffung.

Burkart, Fritz: *Die fünf großen englischen Depositenbanken (The Big Five)*. Basel 1925, Helbing & Lichtenhahn. 8°. 188 S.

Inhalt: 1. Die Arbeitsteilung im englischen Bankwesen. 2. Die Konzentrations- und Expansionsbewegung der englischen Depositenbanken. 3. Die geschichtliche Entwicklung der fünf großen englischen Depositenbanken (Midland Bank, Lloyds Bank, Barclays Bank, Westminster Bank, National Provincial Bank). 4. Organisation und Tätigkeit der Banken.

Der Weltkrieg hat auch dem englischen Geldmarkt eine schwere Prüfung auferlegt. Die Gefahr, in der sich die Sterling-Währung befand, wurde vom Staat und der Finanzwelt erkannt und erfolgreich bekämpft. Die immerwährenden Geldbedürfnisse der Kriegs- und Nachkriegsperiode führten zu einer starken Konzentration im englischen Bankwesen, aus der letzten Endes die „Big Five“ hervorgingen, die heute mehr als 80% der gesamten englischen Bankgeschäfte in sich schließen. Im Jahre 1918 schwangen sich diese fünf Banken zu einer Höhe empor, die es anderen unmöglich machte, ihnen zu folgen.

Mit der Geschichte und der Tätigkeit dieser Banken beschäftigt sich Dr. Fritz Burkart, nachdem er in einem einleitenden Kapitel die Grundzüge des englischen Bankwesens dargestellt hat.

Neisser, Fritz: *Die deutsche Bankgewerbe und seine Bedeutung für den Wiederaufbau der Wirtschaft*. Berlin 1924, Verlag für bargeldlosen Zahlungsverkehr Robert Gürgens. Gr.-8°. 139 S.

Die vorliegende Arbeit des theoretisch und praktisch gut geschulten Verfassers gibt auf Grundlage des veröffentlichten Materials, sowie persönlicher Informationen und Beobachtungen ein Bild von dem Zustande, in dem sich das deutsche Bankgewerbe am Ende des ersten Halbjahres 1924, d. h. am Beginn des deutschen Wiederaufbaus, befunden hat. Das Buch ist fesselnd geschrieben, bringt mancherlei Neues und behandelt auch Bekanntes unter neuen Gesichtspunkten.

Veröffentlichungen des Banktechnischen Instituts für Wissenschaft und Praxis an der Hochschule für Welt-handel in Wien: 1. Richard Nathschläger, U. S. A. Letters of Credit. 2. Bernhard Reischer, Vorzugsaktien und Genußscheine. Wien 1925, Hölder-Pichler-Tempsky A.-G. Gr.-8°. 38 S.

Im Dezember 1922 ordnete der „American Acceptance Council“ die Praxis des Akkreditivgeschäfts der Banken

ch einheitlichen Grundsätzen. In 6 Standardformularen kommen die verschiedenen Arten von Akkreditivträgern zum Ausdruck. Nathschläger gibt an und von Formularen eine anschauliche Darstellung dieser in Deutschland bisher noch wenig bekannten Tatsachen.

In dem zweiten Artikel spricht Bernhard Reither über das Wesen der Vorzugsaktien und Genußmeine. Allgemein Bekanntes ist gut zusammengestellt. Manches allerdings reizt zum Widerspruch, so z. B. der Satz (S. 19): „Die Ausgabe von Vorzugsaktien ist für die Gesellschaft immer ein schlechtes Zeichen.“

Taschenbuch für Bankbeamte 1926. XXI. Jahrgang. Herausgegeben vom Deutschen Bankbeamten-Verein E. V. Berlin NW 7 1926. 8°. 319 S.

Der Vereinsteil bringt eine kurze Geschichte des Deutschen Bankbeamten-Vereins, eine Übersicht über seinen Aufbau und seine Verwaltung, das Programm des Gewerkschaftsrings, eine Aufzählung der Spitzenvereinigungen usw. Der fachwissenschaftliche Teil enthält u. a. folgende Kapitel: Aus dem Wechsel- und Börsenverkehr. Aus dem Wechsel- und Geldverkehr. Der arbeitsrechtliche Teil (Führer durch Arbeitsrecht und Sozialversicherung) wurde durch eine Reihe von Erörterungen up to date gebracht.

So wird auch der neue Jahrgang wieder dem Bankbeamten ein zuverlässiger Berater sein und ihm allerlei Anregungen für theoretische Studien geben, die er unbedingt treiben muß, will er Anspruch auf höhere Stellungen machen. Die Vorrede der Interessenvertretungen der Bankbeamten, die diese Bestrebungen unterstützen, dienen in wahrer Weise ihren Mitgliedern.

Bankbeamten-Kalender. Taschenbuch für 1926. Herausgegeben von Eichenseer, Leidgebelt, Müller, Emonts und Michaelis. Berlin 1926, Volkswirtschaftliche Verlagsgesellschaft m. b. H. 8°. 470 S. Geb. M 3.50.

Inhalt: I. Kalender, II. Die Reichsbank, III. Bestimmungen aus der Bank-, Börsen- und Währungsgesetzgebung, Steuern usw., IV. Bankbeamten-Organisationen, V. Verschiedene Verzeichnisse und Tabellen. Der zum zweiten Male erscheinende Bankbeamten-Kalender bringt eine Menge gut zusammengetragenes Material, das seinen Zweck, den Bankbeamten über räufliche Fragen zu informieren und zu weiteren Studien anzuregen, wohl erfüllen kann.

Saling's Börsenpapiere. Erster (allgemeiner) Teil. Die Börse und die Börsengeschäfte. Ein Handbuch für Bankiers, Juristen und Kapitalisten. Berlin-Leipzig 1925, Verlag für Börsen- und Finanzliteratur A.-G. Gr. 8°. 872 S. M 20.—.

Das bekannte, von Alfred Schütze bearbeitete Werk liegt in 19. Auflage vor. Es ist im September vorigen Jahres abgeschlossen und enthält alle bis dahin erfolgten Neuerungen, die den Handel in Wertpapieren betreffen. Der Saling I. Teil ist dieser Zeitschrift schon mehrfach gewürdigt worden, und auch dieser Neuauflage sei eine weite Verbreitung gewünscht. Insofern.

Ilbrink, August: Die Warenbörse. Leipzig 1925, G. A. Gloeckner. 8°. 120 S.

Inhalt: 1. Entstehung und Entwicklung der Märkte, Messen und Warenbörsen. 2. Warenbörsen und warenähnliche Veranstaltungen. 3. Die Bedeutung des Börsengesetzes für die Warenbörse. 4. Die Organisation der Warenbörse. 5. Der Verkehr an der Warenbörse. 6. Die Ware. 7. Die Geschäfte der Warenbörse. 8. Kritik der Warentermingeschäfte. 9. Die Abwicklung der Börsengeschäfte. 10. Die Preisbildung an der Warenbörse. 11. Die börsenmäßige Preisnotierung der wich-

tigsten Welthandelswaren. 12. Der Börsenhandel unter dem Einfluß der Kartelle und Trusts. 13. Die Börsenumsatzsteuer für Warengeschäfte. 14. Wirtschaftliche Würdigung der Warenbörsen und der Warenspekulation.

Das Wesentliche ist übersichtlich und klar dargestellt, so daß der Zweck des Büchleins erfüllt wird. Im Literaturverzeichnis fallen bei einigen Schriften die Jahreszahlen auf. Entweder muß das Erscheinungsjahr der ersten oder das der bei Abschluß des Manuskripts vorliegenden letzten Auflage zitiert sein. Die „goldne Mitte“ ist in diesem Fall vom Übel.

Kaskel, Walter: Arbeitsrecht. 2. Aufl. Berlin 1925, Julius Springer. Gr. 8°. 352 S. Geh. M 15.—

Inhalt: Einleitung. I. Allgemeine Lehren des Arbeitsrechts, II. Arbeitsvertragsrecht, III. Arbeiterschutzrecht, IV. Arbeiterverfassungsrecht, V. Arbeitsstreitigkeiten. Anhang: Internationales Arbeitsrecht.

Das Buch ist, wie der Verfasser im Vorwort schreibt, „der erste Versuch einer Gesamtdarstellung des ganzen Arbeitsrechts auf wissenschaftlicher Grundlage, das Ergebnis einer mehr als zehnjährigen Lehr- und Forschungsarbeit in engster Verbindung mit praktischer Tätigkeit auf diesem Gebiet“. Die Fragen des Arbeitsrechts interessieren auch den Betriebswirt in hohem Maße. Der Praktiker bekommt einen Überblick über das Gebiet, aus dem ihm täglich Fragen verschiedenster Art gegenüber treten; und er wird über der verwirrenden Fülle der Einzelheiten des Alltags in die großen rechtlichen Zusammenhänge eingeführt. Die äußerst klare und prägnante Darstellung, im Verein mit dem ausführlichen Sachregister, erleichtert die Benützung des trefflichen Werks als Lehr- und Nachschlagebuch.

Koch, Arwed: Kredit im Recht. Eine systematische Darstellung unter Berücksichtigung der Bankpraxis. Jena 1925, Gustav Fischer. 8°. 166 S.

Der 1. Teil behandelt „Allgemeine gesetzliche Vorschriften“, der 2. Teil „Die einzelnen Kreditarten“.

In dem Abschnitt „Kreditdelikte“ wird in dem Kapitel „Kreditwucher“ eingehend die Frage der Höhe der Bankzinsen in der Zeit vor und in der Zeit nach Stabilisierung der Mark behandelt. Daß die Banken an ihren Krediten und an ihrer Zinsberechnung infolge der rapiden Geldentwertung kaum etwas verdient, in vielen Fällen sogar Verluste erlitten haben, wird nicht bezweifelt. Die Zinsen hatten ihre wirtschaftliche Bedeutung als Zinsen (als Kapitalnutzungen) vollkommen verloren, sie waren nur noch prozentuale Entgelte für Kapitalverluste. Anders die Zinsen nach Stabilisierung der Währung. Bis in die ersten Dezembertage 1923 bestand in weiten Kreisen die Befürchtung, daß der Kurs von 4,2 Billionen für den Dollar nicht gehalten werden könne; und in New York ist am 28. November 1923 die Mark tatsächlich auf 12 Cents = 8,33 Billionen Mark für einen Dollar gefallen. Die Zinssätze blieben z. T. bedingt durch die hohe Risikoprämie noch lange Zeit relativ hoch, und ihre (bekanntlich sehr bestrittene) Höhe sucht Koch zu verteidigen.

Im 2. Teil wird in einzelnen Kapiteln der Kontokorrent-, der Wechsel-, der Rembours-, der Warendokument-, der Baugeld-, der Anleihekredit usw. behandelt. Der theoretisch geschulte und praktisch erfahrene Verfasser beschreibt in anschaulicher Weise die Formen, in denen sich die einzelnen Bankgeschäfte abspielen. Bei den theoretischen Ausführungen hat Arwed Koch stets die Praxis herangezogen, er zeigt, wie sich die gesetzlichen Bestimmungen in der Bankpraxis auswirken, und welchen Abänderungen sie in den einzelnen Fällen unterliegen.

Die Bankpraktiker, wie die Bankkunden, werden in dem vorliegenden Werk viel Beachtenswertes finden.

v. Karger, Dr. W.: *Gesetz über die Aufwertung von Hypotheken*. Schweitzer, 1925.

Der v. Kargersche Kommentar zum Aufwertungsgesetz ist besonders für den Gebrauch der Bankwelt und der Kaufmannschaft bestimmt. v. Karger hat Gelegenheit gehabt, als Syndikus einer Großbank sich mit allen Fragen des Aufwertungsrechts in eingehender praktischer Tätigkeit vertraut zu machen; er ist einer der besten Sachkenner auf dem schwierigen Gebiet. Der Kommentar ist leicht verständlich geschrieben und auch aus diesem Grunde für den Nichtjuristen besonders zu empfehlen. Er gibt über alle wesentlichen Probleme des Aufwertungsrechts erschöpfend Aufschluß. Der Kommentar kann für den praktischen Handgebrauch aufs wärmste empfohlen werden.

Dr. A. Hollaender.

Deutsch-russisches Exporthandbuch. Herausgegeben unter Leitung von Professor Dr. E. Wagemann. VI. Ausgabe. Berlin 1925, Ostverlag.

Unter den Wegweisern des deutsch-russischen Wirtschaftsverkehrs verdient das „Deutsch-russische Exporthandbuch“ Beachtung. Es ist zweisprachig (deutsch und russisch) abgefaßt und verfolgt in erster Linie den Zweck, in Rußland Interesse und Kenntnis der deutschen Wirtschaftslage wachzurufen. Aus diesem Grunde werden im zweiten (im Vergleich zur Ausgabe von 1924 neuen) Teile die einzelnen Industrien und Gewerbe Deutschlands in kurzen Einzeldarstellungen geschildert, im dritten die Wirtschaftsverbände Deutschlands aufgeführt. Der volkswirtschaftliche Teil bringt Aufsätze allgemeinen Charakters unter starker Betonung des deutsch-russischen Wirtschaftsverkehrs. Es ist zu wünschen, daß das Handbuch weite Verbreitung in Kreisen der Wirtschaft finden möge.

von Bubnoff, Dr. S., Privatdozent: *Grundlagen der russischen Schwerindustrie*. Berlin 1925, Verlag Hermann Sack.

Im ersten Heft der Monographiensammlung „Das heutige Rußland“, herausgegeben vom Osteuropa-Institut zu Breslau, schildert der bekannte Fachmann der Geologie Osteuropas die Grundlagen der russischen Schwerindustrie. Naturgemäß betont der Verfasser nicht so sehr die wirtschaftlichen als die natürlichen Grundlagen der Industrie Sowjetrußlands; infolgedessen nimmt die Schilderung der Rohstoffquellen einen breiten Raum in der Darstellung ein. Ein weiterer Abschnitt behandelt sodann die russische Eisenerzeugung, greift also auf das produktionspolitische Gebiet über. Die Zahlennachweisungen bringen noch die Ergebnisse des Wirtschaftsjahres 1923/24. Die Bubnoffsche Arbeit, die auf Grund eingehender Kenntnis der russischen Verhältnisse und überaus sorgfältigen Quellenstudiums abgefaßt ist, wird dem Volkswirtschaftler wie jedem Rußland-Interessierten eine Fülle von Anregung bringen. Besondere Beachtung verdient die Studie bei der nach Rußland orientierten deutschen Schwerindustrie.

Hans Jürgen Seraphim, Breslau.

Versicherungswesen.

Sändig, E., Dr. phil.: *Die Binnentransportversicherung*. Leipzig 1925, Deutscher Verlag G. m. b. H. 239 S.

Das Buch ist der wörtliche Abdruck einer Leipziger Dissertation. Verfasser versucht das Wesen der Binnentransportversicherung im Rahmen der gesamten wirtschaftlichen Entwicklung, vor allem Deutschlands, zu schildern. Neuere Geschichte, Technik, Organisation der Binnentransportversicherung, ferner Versicherungs-politik und das Verhältnis von Staat und Binnentransportversicherung werden mit ihren einzelnen Problemen dargelegt. Die mehr national-ökonomisch-politische als theoretische und scharf-juristische Begabung des Verfassers prägt sich in der Arbeit deutlich aus.

Reich, Richard: *Taschenbuch der Sozialversicherung*. Stuttgart 1925, Verlag f. Wirtschaft und Verkehr. 158 S.

Das vortreffliche kleine Werk bildet dem Sozialversicherungspraktiker in übersichtlicher Form eine Zusammenstellung der gesetzlichen Bestimmungen über vier Sozialversicherungsgebiete sowie die Erwerbslosenfürsorge, ferner organisatorische und rechnerische Hilfen. Die Erfahrung und das lebendige Mitgehen eines Lehrpraktikers bietet eine willkommene Führung durch den Wust der gesetzlichen Bestimmungen.

v. Waldheim

Bücher über Stenographie.

Der erste Redeschriftkurs. Lehrbuch zur schnellen und leichten Erlernung der Gabelsbergerschen Redeschrift (Niedere Praxis). Für den Schul-, Vereins- und Selbstunterricht bearbeitet von Karl Gerber. Stenographische Verlagsanstalt, Neustadt an der Haardt, Wilhelm Marnet. 3. Tausend. 64 S. M. 1.

Der Verfasser, der durch den zuerst herausgegebene „2. Redeschriftkurs zur Einführung in die höhere Praxis“ bekanntgeworden ist, bietet hier ein Werk, das den Stenographielehrern willkommene Aufnahme findet. — Der Lehrstoff ist zweckmäßig verteilt und sehr übersichtlicher Weise angeordnet, was das schnelle Nachschlagen außerordentlich erleichtert. Die Fremdwörter werden in besonderen Abschnitten behandelt, weil der Verfasser wohl fühlt, daß sie sich der für einsilbigen deutschen Wortstämme geschaffenen Zwan-jacke der An-, In- und Auslautkürzung nicht fügen. Das Büchlein ist berufen, besonders in der kaufmännischen Praxis die stenographischen Leistungen zu steigern. Es bietet auch demjenigen, der sich wenig mit stenographischer Theorie befaßt, die Kürzungen, die in der Praxis braucht, in leicht anzuzeigender Weise.

Allgemeine Geschichte der Kurzschrift von Dr. C. Johnen. Berlin SW 19 1924, Verlag von Ferdinand Schrey. Geb. M. 3.40.

Das interessante und belehrende Werk wird bei den Stenographen aller Systeme willkommene Aufnahme finden. Es ist gegenüber der ersten Auflage („Kur-gesamte Geschichte der Stenographie“ 1917) bedeutend erweitert und soll als vorläufiger Ersatz für den noch nicht erschienenen 2. Band der ausführlichen „Geschichte der Stenographie“ dienen. — Das Buch führt uns von der griechischen Tachygraphie und den Tironischen Noten der Römer in anschaulicher Weise, durch zahlreiche Schriftproben unterstützt, durch das Mittelalter bis zu den Stenographiesystemen der neuesten Zeit. Wir erhalten einen Überblick über die Verbreitung der Kurzschrift in den deutschen Staaten, bei den Ausländern und in sämtlichen Kulturländern der Erde. — In glänzender Darstellung geschriebene und schmuckgebundene Buch kann allen Stenographen warm empfohlen werden. Es eignet sich vor allem auch zur Vorbereitung auf die Stenographielehrerprüfung.

Vom Sein und Werden der Schule Gabelsbergers. Herausgegeben von Oberregierungsrat Dr. Bodmann. Braunschweig. Band 4. Wolfenbüttel 1923, Heckner Verlag. 64 S. M. 1.—.

In 4 Abschnitten zu je 16 Seiten berichtet das Schichten über die interessantesten Vorkommnisse und Forschungsergebnisse auf stenographischem Gebiet. Jahre 1922, indem es den Buchdruckteil des abgelauenen Jahrgangs der „Bunten Blätter“ zusammenstellt.

Lebensbilder verdienter Männer führen uns nach der Rheinland, nach Bayern, Sachsen und Württemberg. Ein Abschnitt ist Gabelsberger selbst gewidmet und stellt auch Ergebnisse neuester Forschung über seine Werke zusammen. Ausführlich wird berichtet über den Weltstenographenkongreß in Dresden; in der Rundschau über den jeweiligen Stand der Frage der Einheitsstenographie.

Handelslehrer Reiss, Stuttgart.

Stenographisches Lehr- und Übungsbuch nach Gabelbergers System. Für den Schul- und Selbstunterricht bearbeitet von G. G. Weissensee. 1. Teil: Verkehrsschrift. 27. verbesserte Auflage. Gießen 1924, Emil Roth. 68 S. M 0.80.

Der Verfasser gliedert den gesamten Lehrstoff in 56 kleine Abschnitte, um die Erlernung möglichst zu erleichtern. Den Erläuterungen im Buchdruck sind die stenographischen Wortbilder je Seite für Seite gegenübergestellt. Im Buchdruck sind die nebenstehenden stenographischen Wortbilder übertragen, wodurch der Schüler zugleich seinen Schlüssel hat. Am Schluß des Buches befindet sich ein Anhang schwieriger Wörter für Militärstenographen.

In der Hand eines praktischen Lehrers mag das Buch gute Dienste tun. Die Schrift der stenographischen Tafeln ist an manchen Stellen blaß und dünn und wie das Papier noch recht kriegsmäßig.

Dr. G. Rost.

Literatur-Übersicht.

Februar.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Betriebswirtschaftliche Grundlagen.

*Findeisen, F., Die Idee der Betriebswirtschaft. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 16 S. M —.40.

*Nicklisch, H., Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. 1. Lieferung. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Spalten. M 7.—.

Liefmann R., Über Wesen und Systematik der Betriebswirtschaftslehre. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 1.

Münzer G., Zur Untersuchung des Betriebsbegriffes. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 1.

Organisation des Vermögens. Bewertungsfragen.

Polak N. J., Bewertungs- und Bilanzprobleme. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 1.

Weidenhammer R., Die Problematik der Abschätzung des Wertes industrieller Unternehmungen. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 1.

Werbung.

Berger R., Die Anzeige der Schwerindustrie. Betrieb und Organisation 2, 11.

Grimm G., Die Geschäftsfront. Betrieb und Organisation 2, 12.

Heidorn E., Der erfolgreiche Verkäufer. Der Organisator 7, 80.

Meyer H., Wirken Anzeigen amerikanischen Stils auf deutsches Publikum besser als typisch deutsche? Reklamepraxis 2, 3.

Schey W., Propaganda und — Diplomatie. Das Geschäft 2, 10.

Schillinger A., Wie soll rationelle Betriebsführung die Reklame beeinflussen? Das Geschäft 2, 11.

Schmeisser J., Das neue Feld: Flugzeugreklame. Reklamepraxis 2, 4.

Schürmann W., Neue Wege für das Inserat der Industrie. Betrieb und Organisation 2, 12.

Schürmann W., Reklame und Schönheitssinn. Betrieb und Organisation 2, 11.

Spitzer L., Reklametheater. Betrieb und Organisation 2, 11.

Vielhaber-Wündrich, Was macht das Emailleplakat wirksam? Reklamepraxis 2, 3.

Wolff W. H., Passive und aktive Werbemittel. Betrieb und Organisation 2, 12.

Wündrich H., Führen Sie Erfolgskontrollen? Reklamepraxis 2, 4.

Kostenberechnung.

*Schmalenbach E., Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 58 S. M 2.60.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell.

Siebert J. W., Die Abteilungsbilanz in Konzernbetrieben. Betrieb und Organisation 2, 12.

Tschiersky S., Kartelle und Preisabbau. Betrieb und Organisation 2, 12.

Bilanz.

Plum G., Die Umstellungsbilanzen im Spiegel der ersten Erfolgslbilanzen. Bankwissenschaft 2, 19.

Bilanzen westdeutscher Montanunternehmen. Wirtschaftsdienst 10, 52.

Gewinn- und Verlustrechnung.

Mannheimer W., Monatliche Gewinnberechnung. Das Geschäft 2, 11.

Buchhaltung.

Kasel F., Das Abschluß-Verfahren. Organisation 28, 1.

Meinke H., „Glocothek“. Das Geschäft 2, 9, 10.

Meyerheim H., Vereinigung von Haupt- und Bilanzbuch. Organisation 27, 24.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

Schacher G., Sanierungen und „Sanierungen“. Die Aktiengesellschaft 1925, 15/16.

Betriebsführung.

Brauns R., Die juristischen Kenntnisse des Einkäufers. Das Geschäft 2, 11.

Brauns R., Die Organisation des Einkaufs. Das Geschäft 2, 7. 8. 9. 10.

Frost L., Kopf- und Handarbeit im Bürobetrieb. Organisation 27, 24.

Hammer G., Die Schaffung einheitlicher Lieferbedingungen. Technik und Wirtschaft 19, 1.

Hift L., Entwicklung der Betriebsorganisation in Österreich. Organisation 27, 24.

Köttgen C., Die Aufgaben des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit (RKW). Technik und Wirtschaft 19, 1.

Martell P., Aufgaben der Fabrik- und Handelsstatistik. Das Geschäft 2, 10.

Meinke H., Die zeitgemäße Fakturenabteilung. Das Geschäft 2, 11.

Neuburger A., Die Beleuchtung von Arbeitsplätzen. Das Geschäft 2, 10.

Rahm W., Die Anlage- und Inventar-Kartei. Das Geschäft 2, 10.

Reinicke G., Die Registratur. Organisation 28, 1.

Wallfisch-Roulin P., Systematisierung der Kredit- und Mahnkontrolle. Betrieb und Organisation 2, 11.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

*Lang E., Psychologische Massenprüfungen für Zwecke der Berufsberatung! Carl Machold, Halle a. S. Deutsche Psychologie, Arbeitenreihe, herausgegeben von Dr. F. Giese, Stuttgart. 8°. 52 S.

*Rüssel A., Die Eignungsprüfung als Erlebnis der Jugendlichen. Deutsche Psychologie, Arbeitenreihe, herausgegeben von Dr. F. Giese, Stuttgart. Carl Machold, Halle a. S. 8°. 16 S.

Betriebswirtschaftliche Steuerfragen.

*Benck W., Bewertungsgrundsätze und Bewertungsbeispiele für das gewerbliche Betriebsvermögen unter Berücksichtigung der neuesten Steuergesetzgebung. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 225 S. M 4.20.

B. Spezielle Betriebslehre.**Industriebetriebslehre.**

- **Bergmeier H.*, Der organische Aufbau des industriellen Rechnungswesens, insbesondere die Zwei- und Dreiteilung der Abrechnung. Julius Springer, Berlin. 8°. 56 S. M 3.90.
- **Meyenberg F.*, Einführung in die Organisation von Maschinenfabriken unter besonderer Berücksichtigung der Selbstkostenberechnung. 3. umgearb. u. stark erweit. Auflage. Julius Springer, Berlin. 8°. 370 S. M 18.—.
- **Reichel K.*, Die Verkaufsabteilung im Fabrikbetrieb. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 76 S. M 1.80.
- **Richter, A.*, Der betriebswirtschaftliche Produktionsprozeß in der Präzisionswerkzeugindustrie. Heft I der Sammlung „Produktionsprozesse“, herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 49 S. M 3.25.
- Czckalla H.*, Die Inventur im Fabrikbetrieb. Betriebswirtsch. Rundschau 2, 11/12.
- Dannert R. G.*, Industrielle Kostenstatistik und ihre Auswertung. Betrieb und Organisation 2, 11.
- Dürheim J.*, Die Materialbedarfsdeckung. Betrieb und Organisation 2, 11.
- Egner H.*, Organisation der Materialbuchführung und deren Vorteile. Das Geschäft 2, 10.
- Heber A.*, Das Abrechnungsverfahren von Ernst Just. Betriebsw. Rundschau 2, 11/12.
- Heine A.*, Unkostenstatistik in Buchhaltungsform. Betrieb und Organisation 2, 11.
- Hellwig A.*, Organische Betriebsdisposition. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 1.
- Kleinschmitt E.*, Aus meinen Erfahrungen als Fordarbeiter. Betrieb und Organisation 2, 12.
- Lipmann O.*, Wege der Produktionssteigerung. Betriebswirtsch. Rundschau 2, 11/12.
- Lorff F.*, Der schwierigste Teil der Selbstkostenermittlung im Fabrikationsbetrieb. Das Geschäft 2, 10.
- Neuhaus F.*, Die deutschen Normungsarbeiten. Technik und Wirtschaft 19, 1.
- Norbisrath K.*, Zweckmäßige Organisation der Verwaltung einer Maschinenfabrik mit Eisengießerei. Organisation 27, 18. 24.
- Otto E.*, Kalkulatorische Fabrikbuchführung. Betrieb und Organisation 2, 12.
- Rahm W.*, Auftragsbuchhaltung und Terminkontrolle. Das Geschäft 2, 11.
- Schilling*, Die kurzfristige Erfolgsrechnung. Betriebswirtsch. Rundschau 2, 11/12.
- Schulz-Mehrin*, Mangelhafte Selbstkostenrechnung als Ursache geschäftlicher Schwierigkeiten. Betrieb und Organisation 2, 12.
- Simon H.*, Neuzeitliche Probleme der Kalkulation in Industriebetrieben. Betrieb und Organisation 2, 11.
- Spieß K.*, Graphostatistik und Betriebsanalyse. Betrieb und Organisation 2, 12.
- Stratemeyer E. Ph.*, Das Fabrikationsprogramm als Organisationsfaktor. Betrieb und Organisation 2, 12.
- Windmüller E.*, Die Gruppenbuchhaltung in Fabrikbetrieben. Die Unternehmung. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft und Steuer 1, 12.

Handelsbetriebslehre.

- Quiel B.*, Absatz- und Dispositionsstatistik im Warenhaus- und Großhandelsbetrieb unter Zuhilfenahme neuzeitlicher Statistikmaschinen. Organisation 28, 1.

Bankbetriebslehre.

- Dassel H.*, Wie verbuchen Sparkassen die Aufwertungsangelegenheiten? Sparkasse 46, 1.
- Hasenack W.*, Zur privatwirtschaftlichen Ökonomik bankbetrieblicher Neuerungen. Der Zahlungsverkehr 7, 12.
- Lemke K. H.*, Die Kalkulation im Bankbetrieb. Zeitschr. f. Gesellschaftswesen 35, 12.
- Pfeifer B.*, Das Frachtundungsverfahren und die deutsche Verkehrskreditbank. Zeitschr. f. Betriebswissenschaft 3, 1.

- Scheffer*, Der Filialcharakter der Depositenkassen der Großbanken. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 1.
- Schmidt-Volker*, Die maschinelle Zinsstaffel. Blätter für Genossenschaftswesen 72, 52.
- Seipp*, Die buchhalterische Behandlung der Aufwertung (bei Sparkassen). Sparkasse 46, 1.
- Strathus M.*, Das Avalkreditgeschäft. Bankwissenschaft 2, 19.
- Die Bilanzlage der deutschen Kreditbanken.* Wirtsch. u. Stat. 5, 24.

Verkehrsbetriebslehre.

- Mayer L.*, Selbstkostenberechnung und Tarifbildung im Speditionsgewerbe. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 1.

Versicherungsbetriebslehre.
Sonstige Betriebslehren.

- Penndorf B.*, Die Organisation einer amerikanischen Auskunft. Das Geschäft 2, 11.
- Roeschli G.*, Hotelorganisation in der Schweiz. Schweiz. handelsw. Zeitschr. 20, 1.
- Teutenberg Th.*, Das Auskunftswesen in Amerika unter besonderer Berücksichtigung der Unternehmerorganisationen. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 19, 12.

Güterverkehr.

- Wasserstraßen- und Eisenbahntarife.* Technik und Wirtschaft 19, 1.

Kapital-, Kredit- und Wertpapierverkehr.

- Hahn A.*, „Kapitalmangel“. Bank-Archiv 25, 6.
- Haymann H.*, Zur Frage der Konditionen. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 1.
- Herrmann K. A.*, Der amerikanische Geldmarkt. Bank-Archiv 25, 6.
- Mellerowicz K.*, Das Lesen ausländischer Kurszettel. Bankwissenschaft 2, 19.
- Runkel F.*, Die Berichterstattung über den Geld- und Kapitalmarkt. Bankwissenschaft 2, 18.
- Zahlungs-, Wechsel- und Scheckverkehr.**
- **Vieth A.*, Wechsel- und Scheckkunde. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 178 S. M 2.80.
- Berolzheimer J.*, Ist der Diskont ein Preis? Bankwissenschaft 2, 19.
- Burjam F.*, Bargeldlose Zahlung, Zentralbankgiro und Geldpolitik. Bankwissenschaft 2, 19.
- Maiwald E.*, Die Berliner Devisenabrechnungsstelle in der Praxis des Verrechnungsverkehrs. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 1.
- Schönwandt M.*, Kritik am Postscheckverkehr. Der Zahlungsverkehr 7, 12.

Nachrichtenverkehr.

- Runkel F.*, Die Bedeutung der Telegrammschlüssel. Betrieb und Organisation 2, 11.

Sonstiges.

- **Adreßbuch für das Deutschtum in Ostasien 1925/26.* Verlag Max Nöbler & Co., G. m. b. H., Leipzig. 8°. 232 S.

II. Volkswirtschaftslehre.**Geld und Währung.**

- Braunias K.*, Die Währungsreform in Rumänien. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers, 7, 9/10.
- Hans J.*, Goldwährung in England. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken u. Bankiers 7, 9/10.

Kredit.

- Schultze E.*, Die Verwendung unserer Auslandskredite. Der deutsche Ökonomist 43, 2112.

Kapital und Arbeit.

Horbart H., Die wirtschaftliche Lage des deutschen Angestellten. G. D. A.-Buchverlag, Leipzig. 8°. 48 S. M 1.—.

Urproduktion.

Raumer E., Die Kreditlage der Landwirtschaft. Magazin der Wirtschaft 1, 47.

Industrie und Gewerbe.

Barkhausen E., Die Tuchindustrie in Montjoie, ihr Aufstieg und Niedergang. Aachener Verlags- und Druckerei-Gesellschaft, Aachen. 8°. 181 S.

Dissinger A., Die Pforzheimer Bijouterie-Industrie in und nach dem Kriege. G. Braun, Karlsruhe. 8°. 224 S. M 7.50.

Pound A., Der eiserne Mann in der Industrie. Die soziale Bedeutung der automatischen Maschine. Berechtigte Übertragung und Bearbeitung von I. M. Witte. R. Oldenbourg, München. 8°. 131 S. M 3.60.

Abramowitsch M., Sowjetrussische Wirtschaftspolitik und Industrie. Wirtschaftsdienst 10, 51.

Grotkopp W., Der schwedische Weltzündholztrust. Wirtschaftsdienst 10, 52.

Mezger F. L., Der Kampf der deutschen Zündholzindustrie um ihre Unabhängigkeit. Wirtschaftsdienst 10, 52.

Handel und Handelspolitik.

Bümann C., Der zollfreie Veredelungsverkehr. Magazin der Wirtschaft 1, 46.

Cleinow G., Die Bedeutung des Deutsch-russischen Handelsvertrages. Die Aktiengesellschaft 1925, 15/16.

Eulenburger F., Die europäische Zollunion. Magazin der Wirtschaft 1, 46.

Gothein, Die bisherige Tätigkeit und die künftigen Aufgaben des Außenhandelsverbandes. Deutscher Außenhandel 25, 23/24.

Janovsky K., Einführung von Differentialzöllen in der Tschechoslowakei. Wirtschaftliche Nachrichten usw. 3, 1.

Schilder S., Österreichs handelspolitische Lage gegen Ende 1925. Wirtschaftliche Nachrichten usw. 2, 44.

v. Schulze-Gaevernitz, Deutschland als Anwalt der Weltwirtschaft. Deutscher Außenhandel 25, 23/24.

Trendelenburg E., Deutsche Außenhandelspolitik. Wirtschaftsdienst 10, 51. 52.

Bank- und Börsenwesen.

Frisch, Zum fünfzigjährigen Bestehen der Reichsbank. Bank-Archiv 25, 7.

Grötzing F., Von der alten zur neuen Reichsbank (Schluß). Bankwissenschaft 2, 18.

Generalversammlung des Zentralverbandes des deutschen Bank- und Bankiergewerbes (E. V.). Bank-Archiv 25, 7.

Verkehrswesen.

Miller C., Die Deutsche Reichsbahn 1923/24. Magazin der Wirtschaft 2, 1.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

Die Höhe der sozialen Lasten in Deutschland. Wirtschaftsdienst 11, 1.

Sonstiges.

Jahn L., Memel als Hafen- und Handelsstadt 1913 bis 1922. Gustav Fischer, Jena. 8°. 139 S. M 6.—.

Schultze E., Dauerkrisis und Daweslast. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 96 S. M 4.80.

Volkswirtschaft, Wirtschafts- und Sozialpolitik, Finanz- und Steuerwesen. Verzeichnis der Veröffentlichungen aus dem Verlag Gustav Fischer, Jena. 8°. 364 S.

*Deutschlands wirtschaftliche Lage an der Jahreswende 1925/26. Überreicht von der Reichskreditgesellschaft A.-G., Berlin. Als Manuskript gedruckt. Gr.-8°. 22 S.

*Die Wirtschaftskurve mit Indexzahlen der Frankfurter Zeitung, Heft IV, Jahrg. 1925. Frankfurter Societäts-Druckerei, Abtlg. Buchverlag. 8°. 109 S.

Altschul E., Havard-Studien zur deutschen Konjunktur. Magazin der Wirtschaft 1, 45.

Aust O., Mehr Wirtschaftsethik. Bankwissenschaft 2, 18.

Lederer E., Der Weltzusammenhang der Wirtschaftskongunktur. Magazin der Wirtschaft 1, 47.

Mahrholz B., Geldpolitik, Konjunktorentwicklung und ihre Zusammenhänge in den Goldwährungsländern. Bankwissenschaft 2, 19.

III. Rechtslehre.**Bürgerliches Recht.**

**Weilbauer A.*, Aufwertung und Anleihe-Ablösung in Baden. G. Braun, Karlsruhe. 8°. 213 S. M 5.40.

Oertmann P., Falschbeurkundung des Kaufpreises. Leipziger Zeitschr. f. deutsches Recht 19, 23.

Opitz G., Das Sammeldepot und die Aktionärsrechte. Bank-Archiv 25, 6.

Weller M., Der Girovertrag der Reichsbank in Literatur und Rechtsprechung. Sparkasse 46, 1.

Handelsrecht.

**Fülster H.*, Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897. Textausgabe mit Anmerkungen und alphabetischem Register. 6. und 7. Aufl. Emil Roth, Gießen. 8°. 150 S. M 2.—.

**Heinig K.*, Die Goldbilanz. Verlagsgesellschaft des Allg. Deutschen Gewerkschaftsbundes, Berlin. 8°. 29 S. M 1.—.

Möhring H., Das Auskunftsrecht des Aktionärs. Die Aktiengesellschaft 1925, 15/16.

Werneburg, Betrugsanfechtung und Schadenersatzanspruch gegenüber Gründern und Aktiengesellschaft. Leipz. Zeitschr. f. deutsches Recht 19, 23.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

**Simson G.*, Der Teilstreik und die Lohnansprüche der Arbeitswilligen. Verlag Wiedemannsche Druckerei A.-G., Saalfeld i. Th. 8°. 40 S.

Wechsel- und Scheckrecht.

Heuer, Die Wechselsteuer im Wechselprozeß. Leipziger Zeitschr. f. deutsches Recht 19, 24.

Wehli A., Die Behandlung des Schecks mit gefälschtem Giro im englisch-amerikanischen Recht. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers 7, 9/10.

Urheberrecht.

**Neubauer F. und Scrafinowicz O.*, Die sowjetrussischen Verordnungen über Patente und gewerbliche Muster von 1924 nebst Auslegungsbeschlüssen. Julius Springer, Berlin. 8°. 61 S. M 4.80.

Versicherungsrecht.

Waschow, Ist gegen den Willen des Arbeitgebers der Anschluß einer Betriebskrankenkasse an einen örtlichen Kassenverband erzwingbar? Preuß. Verw.-Blatt Bd. 47, 13.

Steuerrecht.

**Kebschull W.*, Der Kaufmann und die Steuerbehörden. Gloeckners Handelsbücherei Bd. 119. 126 S. M 2.—.

**Maschkowski H.*, Wegweiser durch die Reichssteuertarife. Franz Vahlen, Berlin. 8°. 87 S. M 3.—.

**Rheinstrom und Riederer von Paar*, Die direkten Reichssteuern. Gloeckners Handelsbücherei Bd. 75. 112 S. M 2.—.

Strafrecht.

Gutmann L., Zinswucher und Strafjustiz. Die Bank Januar 1926.

Rechtsprechung.

Zulässigkeit von Sperrmaßnahmen im Großhandel mit Fahrrädern und Fahrradteilen. Zeitschr. f. Gesellschaftswesen 35, 12.

Zur Frage des wichtigen Kündigungsgrundes bei Preiskartellen. Zeitschrift f. Gesellschaftswesen 35, 12.

Sonstiges.

*Baumbach A., Taschenausgabe der Reichskostengesetze (Gerichtskostengesetz usw.). Otto Liebmann, Berlin. Kl.-8°. 195 S. M 3.50.

*Prager W., Aus Kultur und Recht. Eine Übersicht der wichtigsten Erscheinungen aus dem Gebiete der Rechts- und Staatswissenschaften. R. L. Prager, Berlin-Charlottenburg. 8°. 51 S. M 1.50.

IV. Statistik.

Produktions- und Konsumtionsstatistik.

Die Montanindustrie in West- und Oberschlesien. Wirtsch. u. Stat. 5, 23, 24.

Die Verschiebungen auf dem Weltmarkt für Zink. Wirtschaftsdienst 10, 50, 51.

Die Verschiebungen auf dem Weltmarkt für Zinn. Wirtschaftsdienst 11, 1.

Handels- und Verkehrsstatistik.

Die Güterbewegung auf deutschen Eisenbahnen im Jahre 1924. Wirtsch. u. Stat. 5, 23.

Die Richtungen des Seeverkehrs der deutschen Häfen im Jahre 1924. Wirtsch. u. Stat. 5, 24.

Preis- und Lohnstatistik.

Die Arbeitslosigkeit im In- und Ausland 1925. Wirtsch. u. Stat. 5, 24.

Finanzstatistik.

Die Reichserbschaftssteuergesetze 1924. Wirtsch. u. Stat. 5, 24.

Die Reichsmarkumstellung der Aktiengesellschaften nach den Eintragungen bis September 1925. Wirtsch. u. Stat. 5, 23.

Sonstige Statistiken.

Die ortsanwesende Bevölkerung und die Wohnbevölkerung im Deutschen Reich nach der Volkszählung vom 16. Juni 1925. Wirtsch. u. Stat. 5, 24.

V. Finanzwissenschaft.**Allgemeines.**

*Stiebritz F., Grundriß der Finanzwissenschaft. Gloeckners Handelsbücherei Bd 116. 128 S. M 2.—.

VI. Versicherungswesen.

*Burbach O., Geschichte der Beziehungen zwischen Lebensversicherungsgesellschaften und Vertrauensärzten in Deutschland. E. S. Mittler & Sohn, Berlin. 8°. 70 S.

*Inhaltsverzeichnis der Bände 1—25 der Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 1900—1925 und der Hefte 1—35 der Veröffentlichungen des deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft 1903 bis 1925. E. S. Mittler & Sohn, Berlin. 8°. 91 S.

*Versicherungs-Wissenschaftliches Prüfungswesen an den deutschen Hochschulen. Sammlung der einschlägigen Vorschriften. E. S. Mittler u. Sohn, Berlin. 8°.

Bisschop W. R., Das Problem einer obligatorischen Schiffspassagier-Unfallversicherung. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft 26, 1.

Hochgräber G., Bemerkungen über die Seeversicherungstaxe. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft 26, 1.

Hold K., Die internationale Sozialversicherung an der Vierteljahrhundertwende. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft 26, 1.

Johannemann, Die Kreditversicherung. Geschichte rechtliche Natur, wirtschaftliche Bedeutung. Deutsche Ökonometrie 43, 2122.

Lechfeldt B., Der neue deutsche Gesetzentwurf über Arbeitslosenversicherung. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft 26, 1.

Manes A., Meilensteine auf dem Wege internationaler Versicherungswissenschaft. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft 26, 1.

Moldenhauer, Kreditnot und Kreditversicherung. Die Versicherungspraxis 23, 12.

Taeffner W., Gruppen-Lebensversicherungen. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft 26, 1.

Haftpflicht- und Unfallversicherung für Motorrad- und Automobilfahrer. Die Versicherungspraxis 23, 12.

VII. Genossenschaften.

Letschert, Die Zinspolitik der Kreditgenossenschaften. Blätter für Genossenschaftswesen 73, 2.

VIII. Kaufmännisches Unterrichtswesen.**Allgemeines.**

*Die Handelshochschule Mannheim — Hochschule für Wirtschaftswissenschaften — in den Jahren 1923 bis 1925. Bericht erstattet von Rektor Prof. Dr. Behrend. 8°. 58 S. M 1.—.

Frölich F., Der Lehrgang des Studiums der Wirtschaftswissenschaften an den deutschen Technischen Hochschulen. Technik und Wirtschaft 19, 1.

Hummel O., Die Büroorganisation als Lehrgebiet im Rahmen der Betriebswirtschaftslehre. Zeitschr. f. Hw. u. Hp. 19, 1.

Oberbach, Wirtschaftsoberschule als sechsklassige Aufbauschule. Deutsche Handelsschul-Warte 6, 1.

Ottel K., Das kaufmännische Bildungswesen in Österreich. Deutsche Handelsschul-Warte 6, 1.

Thormann M., Wirtschaftsoberschule und höhere Handelsschule. Deutsche Handelsschul-Warte 6, 1.

Buchführung.

Thiele, Buchhaltungslehre und Buchhaltungsunterricht. Deutsche Handelsschul-Warte 6, 1.

Schriftverkehr.

*Martin H., Das Deutsch des Geschäftsverkehrs. Gloeckners Handelsbücherei Bd. 108. 127 S. M 2.—.

Sprachen.

*Rößger-Seidel, Einführung in die englische Handelskorrespondenz. Hachmeister u. Thal, Leipzig. Kl.-8°. 80 S. M —.70.

Schmid, Zum Problem des Deutsch-Unterrichts in der höheren Handelsschule. Deutsche Handelsschul-Warte 6, 1.

Utz F., Der Deutschunterricht in der Handelsschule und höheren Handelsschule (Schluß). Deutsche Handelsschul-Warte 5, 24.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14700.

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FOR THE PUBLICATION RESPONSIBLE IN GERMANY: DR. ALFRED DRUCKENMÖLLER, STUTTGART; IN AUSTRIA AND HUNGARY: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULAR-AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:

Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg. Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof.
Dr. WILLI PRION, Köln; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln;
Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 3

STUTTGART · MÄRZ 1926

19. JAHRG.

Überblick.

Die Wirtschaftslage stand im ersten Monat des Jahres 1926 weiterhin unter dem Einfluß der Krisenentwicklung. Die Arbeitslosenziffer stieg weiter, auch nahm die Zahl der Konkurse zu. Als günstige Momente sind demgegenüber zu buchen: Aktivität der Handelsbilanz im Dezember, Herabsetzung des Reichsbankdiskonts, Rückgang des Großhandelsindex, Förderung der Rationalisierung durch wirtschaftliche Konzentration und Kurssteigerungen an der Börse. Bei alledem bleibt jedoch entscheidend, daß sich die Lage der Schlüsselindustrien in keiner Weise verbessert hat, was die Berichte aus den einzelnen Wirtschaftsgebieten erkennen lassen.

Die Förderungen des Ruhrbergbaus, die im November und Dezember infolge erhöhter Nachfrage gestiegen waren, gingen im Januar wieder zurück. Zeitweilig mußte die Förderung, da Hochwasser und Frost den Versand behinderten, gewaltsam heruntersetzt werden. Im Gegensatz hierzu waren im Oberschlesischen Bergbaubezirk die Absatzverhältnisse für Steinkohle weiter günstig, so daß viele Gruben Über- und Nebenschichten einlegen konnten. Die Gesamtförderung dürfte etwa 1 450 000 t (im Dezember 1 397 000 t) betragen. Im niederschlesischen Steinkohlenbezirk, wie auch in den Revieren des Braunkohlenbergbaus, zeigte die Lage gegenüber dem Vormonat keine wesentlichen Veränderungen. Der Geschäftsgang der Kaliindustrie erfuhr gegenüber dem Dezember eine Steigerung insofern, als der Absatz des Deutschen Kalisyndikats G. m. b. H. im Januar 948 663 dz Reinkali betrug. Nachdem das Kalisyndikat den Entschluß gefaßt hatte, der deutschen Landwirtschaft auch in

diesem Jahre einen günstigen Wechselkredit einzuräumen, dessen Prolongation bis zum November möglich ist, erhöhte sich der Anteil des Inlandes an den Verladungen. Infolge der damit übernommenen großen Risiken hat sich das Kalisyndikat veranlaßt gesehen, an das Reich wegen Übernahme einer Ausfallbürgschaft heranzutreten. Die Berichte über den Eisenerzbergbau des Sieg-, Lahn- und Dillgebietes melden auch für den Berichtsmonat keine Besserung der Geschäfts- und Beschäftigungslage.

Die Entwicklung der Eisenindustrie war wenig befriedigend, was besonders für Oberschlesien festgestellt wird, wo am Ende des Jahres 1925 nur noch 6 Hochöfen, gegenüber 8 zu Beginn des Jahres, in Betrieb waren. Eine vom Ausfuhrgeschäft kommende kleine Belebung des Eisen- und Stahlmarktes blieb ohne fühlbare Einwirkung auf die Eisenwirtschaft. Ein ähnliches Bild zeigte die rheinisch-westfälische Eisenwaren-Fertigindustrie. Für die Maschinenindustrie besserten sich die Absatzverhältnisse auf dem Inlandsmarkt nicht, dagegen nahm die Nachfrage für einige Spezialerzeugnisse zu. Der Auftragsmangel in der Waggon- und Lokomotivbauindustrie hielt auch im Januar an. In der chemischen Industrie hat sich die Produktion, vor allem die der Farbstoffe, etwas gehoben, blieb aber mit Rücksicht auf die großen Vorräte gegenüber der Vorkriegszeit verhältnismäßig niedrig. Einen schleppenden Geschäftsgang melden die Zweige der elektrotechnischen, Automobil- und Filmindustrie.

Infolge der Witterungsverhältnisse zeigte die Gestaltung des Baumarktes wenig Stetigkeit. Der Frost zwang mehrmals zur Einstellung der Bautätigkeit, was auf die mit dem Baumarkt zusammenhängen-

den Industriezweige nicht ohne Einfluß blieb. Auf den Gebieten der Bekleidungsindustrie war die Geschäftslage gegenüber dem Dezember insgesamt wenig verändert; zudem brachten die Inventurausverkäufe keine Belebung. Ein ähnliches Bild entwerfen die Berichte aus den Zweigen der Nahrungs- und Genußmittelindustrie. Die Verkehrslage bot ein Spiegelbild der allgemeinen Wirtschaftslage. Besonders hervorzuheben ist, daß der Binnenwasserstraßenverkehr infolge Eisgangs und Hochwassers mit großen Hindernissen zu kämpfen hatte und sich erst gegen Ende des Berichtsmonats in geregelten Verkehrsverhältnissen befand.

Trotz der vielen ungünstigen Momente und des überwiegend schlechten Standes der wirtschaftlichen Entwicklung im Januar war ein Umschwung in der Beurteilung der Aussichten nicht zu verkennen. In erster Linie waren es zwei Faktoren, die den Ausgangspunkt des Tendenzumschwungs bildeten: einmal die im Januar einsetzende Fülle des offenen Geldmarkts und zum anderen Mal das stetig zunehmende Vertrauen, und im Zusammenhang damit der Aufstieg des ausländischen Anleihewesens. Zweifellos sind diese Tatsachen als äußere Anzeichen einer sich in bestimmten Grenzen bewegenden Entspannung anzusehen, wenn berücksichtigt wird, daß gewisse Mittel, die bisher im Produktionsprozeß oder im Warenumschlag gebunden waren, im Januar frei wurden und die flüssige Gestaltung des Geldmarktes beeinflussten. Weiterhin führt eine solche Entwicklung dahin, daß diese zum guten Teil aus verschiedenartigen Gründen aus den einzelnen Gebieten der Wirtschaft hervorgegangene Flüssigkeit des Geldmarktes als Keimzelle neuer produktiver Kräfte angesehen werden kann.

Die Systematik des Rechnungswesens des Betriebes und der Unternehmung.

Von M. R. Lehmann, Dresden.

1. Einleitung.

Das Bedürfnis nach Systematisierung des Rechnungswesens des Betriebes und der Unternehmung, unter dem ich im Anschluß an Schmalenbach¹⁾ die Gesamtheit der Organe verstehe, welche den Sinnen, den Nerven und dem Gedächtnis des menschlichen Organismus entsprechen, und welche dazu da sind, die Wirtschaftsbetätigung nach allen Richtungen hin vorzubereiten, zu verfolgen und zu kontrollieren, trat mit dem Moment ein, in dem es zum Gegenstand wissenschaftlicher Bearbeitung gemacht wurde. Dabei kann man von vornherein zwei Richtungen unterscheiden, welche die Grundgliederung des Rechnungswesens in verschiedener Art anstreben, und welche von Calmes²⁾ einerseits und Schmalenbach³⁾ andererseits ausgehen. Daß es sich bei den

zwei verschiedenen Richtungen der Systematisierung um das Ausgehen von zwei verschiedenen Gesichtspunkten handelte, welche gleichwertig nebeneinander stehen, wurde damals noch nicht erkannt. Es ist deshalb eine der Aufgaben, welche ich mir in diesen Aufsatz gestellt habe, die Gleichwertigkeit und innere Notwendigkeit beider Systematisierungsgrundsätze ins rechte Licht zu stellen, wenn auch der oben erwähnte literarische Gegensatz keineswegs in der früheren Schärfe fortbesteht³⁾.

Der Systematik von Calmes, welcher zwischen:

1. der Buchhaltung mit Einschluß von Inventur und Bilanz,
2. der Kalkulation und
3. der Statistik

unterscheidet, liegen die Unterschiede der Methodenzugrunde, mit welcher in den einzelnen Zweigen des Rechnungswesens gearbeitet wird, und dieser Methodenunterschied ist es, welcher mich besonders zu der Behandlung des Gegenstandes in diesem Aufsatz veranlaßt hat. Diese Tatsache hat aber Calmes selbst nicht erkannt, wie aus seiner Kontroverse⁴⁾ gegen Schmalenbach hervorgeht; denn er schreibt dort: „Dem möchte ich entgegenhalten, daß diese Gliederung auf der Verschiedenheit in Inhalt und in dem Zweck dieser drei Teile der privatwirtschaftlichen Rechnungsführung beruht“ Das ist aber grundsätzlich falsch. Denn wenn auch der Inhalt der drei Zweige des Rechnungswesens sich nicht in allen Einzelheiten deckt, so ist doch ihr Objekt stets die Wirtschaftsbetätigung im ganzen. Ebenso dienen alle drei Zweige der Vorbereitung, Verfolgung und Kontrolle der Wirtschaftsbetätigung auch der Zweck kann also nur als ein einheitlicher angesehen werden. Die Kritik Schmalenbachs an der Systematik von Calmes, der ich mich seinerzeit ohne Einsicht in die hier dargestellten Beziehungen angeschlossen habe⁵⁾, muß also als berechtigt angesehen werden, obwohl Calmes ursprünglich die „Unterschiede in der Technik der Aufzeichnungen“ im Auge hat, dann aber die drei Zweige des Rechnungswesens nach ihrem Inhalt charakterisiert. Die Gliederung ist später ebenso wie vom Verfasser, so auch von anderer Seite mehr oder weniger kritiklos übernommen worden. Auf ihre methodologische Berechtigung kommen wir im Zusammenhange zurück.

Von einem ganz anderen Gesichtspunkt geht Schmalenbach aus, welcher sich meines Wissens erstmalig in seiner bereits zitierten Abhandlung „Selbstkostenrechnung“ literarisch mit der Systematik des Rechnungswesens befaßt hat. Schmalenbach, dessen Arbeits- und Darstellungsweise in einem unmittelbaren Abtauschen der Wirklichkeit besteht, sieht, wie gesagt, das Rechnungswesen zunächst als ein großes Ganzes und faßt das „Betriebsrechnungswesen“ als die „Buchführung im weitesten Sinne, mit seinem ganzen Formular- und

¹⁾ Schmalenbach, Selbstkostenrechnung, Z. f. hw. F., XIII, S. 257 ff.

²⁾ Vgl. Calmes, Die Statistik, 3. Aufl., Leipzig 1913, S. 7 ff; dort ist auch die Kritik Schmalenbachs in der „Z. f. hw. F.“ (IV. Jahrg., Heft 2), die mir leider nicht zur Verfügung steht, abgedruckt.

³⁾ Vgl. Schmalenbach, Grundlagen dynamischer Bilanzlehre, 3. Aufl., Leipzig 1925, S. 48.

⁴⁾ Vgl. Anmerkung 2.

⁵⁾ Lehmann, Zur Theorie der industriellen Kalkulation, Z. f. hw. F., 14. Jahrg. 1920, S. 176 ff.

Aktenwesen“ auf. Er geht dabei von der lebendigen Einheit alles Rechnens in Betrieb und Unternehmung aus, wie er ja auch in der dritten Auflage seiner „Grundlagen dynamischer Bilanzlehre“, welche ebenfalls bereits zitiert wurde, die ersten zwei Abschnitte des Kapitels: „Der Aufbau des kaufmännischen Rechnungswesens und die Bedeutung der Bilanz in ihm“ von den „Vier Zwecken des Schreibens im Betriebe“ und den „Vier Zwecken des Rechnens im Betrieb“ spricht. Dieses Gesamtgebiet des Betriebsrechnungswesens unterteilt er, indem er zwischen der kaufmännischen Buchführung, welche vornehmlich der Außendienst beschäftigt, und der „Betriebsbuchführung“ oder dem Rechnungswesen des Innendienstes unterscheidet. Innerhalb der letzteren gliedert er dann, wobei man sich mit ihm in Gedanken in das Getriebe der wirklichen Abrechnungstätigkeit hineinversetzen muß, weiter in:

1. Lohnrechnung,
2. Materialrechnung,
3. Selbstkostenrechnung und
4. Erfolgsrechnung.

Löwenstein⁶⁾ empfindet die Unterschiede, welche in der Technik der Buchhaltung und Kalkulation bestehen, löst infolgedessen die Erfolgsrechnung aus der „Betriebsbuchführung“ heraus und weist sie der „kaufmännischen Buchführung“ zu, schiebt jedoch als weiteres Glied eine besondere „Unkostenrechnung“ ein. Er versucht auf diese Weise einen Kompromiß zwischen dem Einteilungsprinzip von Calmes und Schmalenbach zu schließen. Das Ergebnis ist folgende Gliederung des Rechnungswesens:

1. Kaufmännische Buchführung:
 - a) Tauschmittel- und Vermögensrechnung,
 - b) Erfolgsrechnung;
2. Betriebsbuchführung [Kalkulation⁷⁾]:
 - a) Lohnrechnung,
 - b) Materialrechnung,
 - c) Unkostenrechnung,
 - d) Selbstkostenrechnung;
3. Statistik.

Eine Kritik dieses Kompromisses erübrigt sich, da aus dem Aufsatz die Unmöglichkeit der Verbindung der beiden Einteilungsprinzipien hervorgehen wird.

Penndorf⁸⁾ übernimmt von Löwenstein die Viergliederung der „Betriebsbuchhaltung“, behandelt aber die kurzfristige Erfolgsrechnung nach dem Vorbild des AwF im Anschluß an den „Kostenplan“, so daß er praktisch der Einteilung von Schmalenbach folgt.

Es ist nun nicht meine Absicht, die vorhandene Literatur in der bisherigen Weise weiter zu verfolgen, einerseits da begreiflicherweise lediglich Variationen untergeordneter Art vom theoretischen Standpunkt aus zutage treten können, andererseits da man sich nach der Zusammenstellung von Penndorf sehr gut orientieren kann. Ich selbst habe in meinem

Buche „Die industrielle Kalkulation“⁹⁾ eine Kombination beider Einteilungsprinzipien vermieden und folgende Gliederung angewandt:

- I. Nach dem Charakter der einzelnen Zweige des Rechnungswesens:
 1. Buchhaltung,
 2. Kalkulation,
 3. Statistik und
 4. Wirtschaftsplan.
- II. Vom Standpunkte der Organisation aus:
 1. Externes Rechnungswesen = kaufmännisches Rechnungswesen und
 2. Internes Rechnungswesen = Betriebsrechnung.

Bei der Darstellung habe ich dann zunächst nach „Zweigen“ gegliedert und innerhalb der letzteren das externe und das interne Rechnungsgebiet auseinandergehalten. Auf die weitere organisatorische Gliederung, welche sich nur auf das Gebiet der Kalkulation erstreckt, soll nicht eingegangen werden.

Nach Erscheinen meines Buches bin ich nun zu dem Ergebnis gekommen, daß ich zwar mit diesem doppelten Einteilungsprinzip auf dem richtigen Wege war, daß aber andererseits beide Einteilungsprinzipien noch nach manchen Richtungen hin der inneren Begründung bzw. tieferen Ausgestaltung entbehren. Es ist deshalb die Aufgabe dieses Aufsatzes, diese Mängel zu beseitigen.

II. Die Vorrechnung und die Nachrechnung.

Zunächst leidet mein System des Rechnungswesens wie alle bisherigen Systematisierungsversuche an dem Mangel, daß Nachrechnung und Vorrechnung nicht in logisch einwandfreier Weise einander gegenübergestellt worden sind bzw. daß eine Gruppe von Vorrechnungen überhaupt nicht berücksichtigt worden ist. Das letztere ist zwar erklärlich, weil ich in meinem Buche nur die organisierte Kalkulation berücksichtigt habe und infolgedessen alle Rechnungszweige aus meinen Betrachtungen ausgeschieden habe, für welche im Leben des Betriebes eine Organisation nicht erkennbar ist. Ich meine das Gesamtgebiet der Rechnungen, welche man unter dem Begriff der Spekulationsrechnung zusammenfassen kann. Wir werden im nächsten Abschnitt sehen, wie man sie systematisch einzugliedern hat.

Der zweite logische Fehler wiegt aber schwerer. Als Vorrechnungen kommen in meinen Betrachtungen einerseits die Vorkalkulation und andererseits der Wirtschaftsplan vor. Ich habe nun, um die einzelnen Zweige des Rechnungswesens möglichst kurz zu charakterisieren, die Buchhaltung als Zeitrechnung, die Kalkulation als Objektsrechnung, die Statistik als Vergleichsrechnung und den Wirtschaftsplan als Zukunftsrechnung bezeichnet. Dabei ist es mir nicht zum Bewußtsein gekommen, daß die Zukunft ein Unterbegriff der Zeit ist, daß also die Verteilung des Rechnungswesens, welche oben wiedergegeben ist, logisch unhaltbar ist. Wir müssen deshalb zunächst dem Wirtschaftsplan die

⁶⁾ Löwenstein, Kalkulationsgewinn und bilanzmäßige Erfolgsrechnung, Leipzig 1922, S. 2 ff.

⁷⁾ Vom Verfasser hinzugefügt.

⁸⁾ Penndorf, Fabrikbuchhaltung, Berlin 1924, S. 67 ff.

⁹⁾ Berlin und Wien 1925, S. 14 ff.

selbständige Stellung nehmen und ihn als Zeitvorrechnung der Buchhaltung als Zeitnachrechnung gegenüberstellen, wobei wir unter dem Wirtschaftsplan sehr verschiedenartige Rechnungen verstehen, welche nur die zwei Momente miteinander gemeinsam haben, daß es sich einerseits um Zukunftsrechnungen handelt, und daß die Rechnungen andererseits im Hinblick auf bestimmte Zeiträume aufgemacht werden. Ich denke an den Ertrags- und Aufwandsplan, der zum Rentabilitätsvoranschlag führt, den Zahlungsplan, welcher in der Kapitalbedarfsberechnung gipfelt. Zusammen mit dem Kreditplan, welcher für die Aufrechterhaltung der eigenen Zahlungsbereitschaft von Bedeutung ist, kann man die Kapitalbedarfsberechnung auch Finanzplan nennen.

Wie aus der Besprechung ¹⁰⁾ eines vor kurzem erschienenen Aufsatzes von Carswell hervorgeht, welcher „Budgetary Control“ betitelt ist (National Association of Cost Accountants, vol. V; Heft 16), wird den Rechnungen, welche ich unter dem Begriff des Wirtschaftsplanes zusammengefaßt habe, in Amerika in der jüngsten Zeit allgemeines Interesse entgegengebracht, während das in Deutschland bisher nicht der Fall gewesen ist. Dabei darf man allerdings folgendes nicht vergessen: Jede Vorrechnung trägt den Charakter der Wahrscheinlichkeitsrechnung an sich, während man sich bei der Nachrechnung auf positive Unterlagen stützen kann. Verkürzt man nun die Zeiträume, für welche die Nachrechnungen aufgemacht werden, so stark, daß sie praktisch den Charakter von Gegenwartsrechnungen annehmen, so wächst gewissermaßen die Nachrechnung in die Funktionen der Vorrechnung hinein, so daß eine besondere Vorrechnung überflüssig wird. Auf diese Tatsache habe ich im Hinblick auf das Auftreten von Vorkalkulation und Nachkalkulation nebeneinander bzw. auf das Verschwinden der Vorkalkulation bei Massenfabrikation bereits hingewiesen ¹¹⁾. Was aber für die Objektsrechnung gilt, das gilt natürlich auch für die Zeitrechnung. Wenn also die sog. monatliche Erfolgsrechnung, für welche seit längerer Zeit Schmalenbach eintritt, und deren Ausgestaltung zurzeit durch ein Preisausschreiben des Verbandes deutscher Diplomkaufleute e. V. ¹²⁾ gefördert werden soll, eingeführt wird, so verschwindet natürlich die Notwendigkeit, im größeren Umfange Wirtschaftspläne aufzustellen. Das Ziel, das man mit der Aufstellung von Wirtschaftsplänen und mit der Organisation der kurzfristigen Erfolgsrechnung anstrebt, ist also grundsätzlich das gleiche; man wird deshalb, wenn man mit praktischen Methoden die Ziele der kurzfristigen Erfolgsrechnung zu erreichen sucht, nicht an den amerikanischen Erfahrungen vorbeigehen dürfen.

¹⁰⁾ Betriebswirtschaftliche Rundschau, II. Jahrg. 1925. S. 176.

¹¹⁾ Lehmann, Die industrielle Kalkulation, Berlin und Wien 1925, S. 104 ff.

¹²⁾ „Preisausschreiben für Beiträge zur Theorie und Praxis der monatlichen Erfolgsrechnung in Wirtschaftsbetrieben“, Ztschr. d. Verb. Deutscher Diplom-Kaufleute E. V., 5. Jahrg. 1925, Heft 10.

Kehren wir zu dem grundsätzlichen Verhältnis zwischen Vorrechnung und Nachrechnung zurück und berücksichtigen wir jetzt die Tatsache, daß der Wirtschaftsplan zur Buchhaltung im gleichen Verhältnis steht wie die Vorkalkulation zur Nachkalkulation, so kommen wir zu einem symmetrischen Aufbau des Rechnungswesens, wenn wir schließlich der Statistik als Nachrechnung die Spekulationsrechnung als Vorrechnung gegenüberstellen. Dabei müssen wir allerdings die Begründung, warum wir letzteren Begriff einführen, und warum wir die Spekulationsrechnung zur Statistik in Parallele stellen dem nächsten Abschnitt überlassen. Jedenfalls erhalten wir vorläufig folgendes Bild:

Rechnungswesen.

Nachrechnung.	Vorrechnung.
1. Buchhaltung,	1. Wirtschaftsplan,
2. Nachkalkulation,	2. Vorkalkulation,
3. Statistik.	3. Spekulationsrechnung

III. Die methodologische Gliederung des Rechnungswesens.

Obgleich wir am Schlusse der Betrachtungen dieses Abschnittes zu dem Ergebnis kommen werden, daß sich die Methodenunterschiede zwischen den Zweigen des Rechnungswesens nicht auf die Nachrechnung beschränken, sondern sich in gleicher Weise auf dem Gebiete der Vorrechnung auswirken, so wollen wir doch zunächst bei den grundsätzlichen Untersuchungen, welche wir anzustellen haben lediglich die Nachrechnung ins Auge fassen, um alles Verwirrende beiseite lassen zu können.

Wie wir bereits gesehen haben, kann man die Buchhaltung als eine Zeitrechnung, die Kalkulation als eine Objektsrechnung und die Statistik als eine Vergleichsrechnung bezeichnen. Da ich die Begründung hierfür, wie erwähnt, an anderer Stelle gegeben habe, so können wir uns auf die Wiederholung der Tatsache selbst beschränken. Es leuchtet aber ein, daß hierin bereits Methodenunterschiede zum Ausdruck kommen, wenn ich auch selbst zum Teil noch den gleichen Fehler bei der Charakterisierung der Rechnungszweige begangen habe, den ich oben bei Calmes kritisiert habe, indem ich mich nicht auf die Herausarbeitung der Methodenunterschiede beschränkt habe, sondern zum Teil auch den Inhalt der Rechnungen für die Unterscheidung herangezogen habe, was heute bereits in dieser Form nicht mehr geschehen würde.

In der Zwischenzeit ist nun ein Buch von Schilling ¹³⁾ erschienen, das mich die Methodenunterschiede zwischen Buchhaltung, Kalkulation und Statistik von einem ganz anderen Gesichtswinkel aus hat sehen lehren. Schilling geht von der verfehlten und an anderer Stelle ¹⁴⁾ kritisierten Auffassung aus, daß es eine Dimension der Wirtschaft gäbe,

¹³⁾ A. Schilling, Die Lehre vom Wirtschaften, Berlin 1925, S. 57 ff.

¹⁴⁾ Lehmann, Wirtschaftskraft und Wirtschaftlichkeit oder die Dimensionen der Wirtschaft; erscheint im III. Jahrg. der Zeitschrift für Betriebswirtschaft.

nd zwar die Kosten, und kommt unter anderem daraufhin zu einer „räumlichen Darstellung der Organisation“. Diese räumliche Darstellung läuft auf eine Begründung der inneren Notwendigkeit der Zusammenstellung der Kosten:

1. nach Kostenarten,
2. nach Kostenstellen,
3. nach Kostenträgern (Erzeugnisse und Verfahren)

inaus, wie sie heute ja allgemein als erforderlich erkannt sein dürfte. Im Anschluß an diese drei Zusammenstellungsrechnungen spricht er dann von den verschiedenen Sicherheitsgraden, welche die einzelnen möglichen Rechnungen zeigen können, und war unterscheidet er in dieser Richtung wiederum drei Gruppen von Rechnungen, und zwar ganz allgemein:

1. Rechnungen mit zwei Sicherheitsgraden,
2. „ „ einem Sicherheitsgrad und
3. „ „ ohne Sicherheitsgrad.

dabei wird der Sicherheitsgrad bedingt durch die Vergleichbarkeit der Zahlen, welche den Gegenstand der drei Rechnungsgruppen bilden.

Diese Betrachtungsweise von Schilling, dessen Buch leider wegen seines falschen Ausgangspunktes und seiner schlechten Leserlichkeit trotz der guten Gedanken, die es enthält, in der jetzigen Fassung wenige Liebhaber finden dürfte, gibt aber eine vollbefriedigende Theorie der Methodik des Rechnungswesens, welche die Unterschiede zwischen Buchhaltung, Kalkulation¹⁵⁾ und Statistik ins rechte Licht stellt. Benutzen wir nämlich die Vergleichbarkeit des Zahlenmaterials der drei Rechnungszweige als Unterscheidungsmerkmal, so kommen wir zu dem Ergebnis, daß die Buchhaltung ein System von Rechnungen darstellt, das nur unter sich vollvergleichbare Zahlen enthält. Nach der von Schilling vorgeschlagenen Terminologie können wir deshalb die Buchhaltung als den Zweig des Rechnungswesens mit zwei Sicherheitsgraden bezeichnen. Das beruht darauf, daß die Buchhaltung nach allen Richtungen in Wertrechnung ist, und daß auch dort, wo die Mengenrechnung (Skontri) als Hilfsrechnung der Kontenrechnung auftritt, volle Vergleichbarkeit gehahrt ist.

Im Gegensatz zur Buchhaltung kann man die Kalkulation, welche ihrem Wesen nach Kostenrechnung ist, als den Zweig des Rechnungswesens mit einem Sicherheitsgrad bezeichnen. Denn die Kalkulation hat die Aufgabe, im Hinblick auf die verschiedenen und verschieden gearteten Kalkulationsobjekte die durch sie bedingten bzw. ihnen anzurechnenden Kosten zu errechnen. Sie arbeitet also hinsichtlich der Kosten mit Zahlen, welche unter sich vergleichbar sind; hingegen ist weder zwischen den Kalkulationsobjekten selbst, von Ausnahmen (Massenfabrikation reinster Art) abgesehen, noch zwischen Kosten und Kalkulationsobjekten Vergleichbarkeit vorhanden. Deshalb vermag sich auch die Kalkulation, worauf Calmes¹⁵⁾ mit so großem Nach-

druck hinweist, nicht selbst zu kontrollieren, während die Ausgestaltungsfähigkeit der Buchhaltung zur doppelten Buchhaltung auf ihrem doppelten Sicherheitsgrad, bzw. auf der vollen Vergleichbarkeit aller Zahlengrößen beruht. Wenn Calmes dieses Mangels der Kalkulation wegen ihre Eingliederung in, oder wenigstens ihre Angliederung an die Buchhaltung empfiehlt, so hat er auf der einen Seite zweifellos recht, auf der anderen Seite hat er aber den eigentümlichen Charakter der Kalkulation verdunkelt, weil sich im Anschluß an ihn viele daran gewöhnt haben, unter anderen auch der Verfasser dieser Zeilen, auch in der Kalkulation eine zweiseitige Wertrechnung zu erblicken.

Die Statistik schließlich umfaßt die Rechnungen ohne Sicherheitsgrad. Denn sie arbeitet grundsätzlich mit Zahlengrößen, welche als solche unvergleichbar sind. Ja man kommt, wenn man die Statistik mit Schillingschen Augen ansieht, zu dem Ergebnis, daß es gerade das Wesen der statistischen Methode ist, ihrer Natur nach unvergleichbare Zahlen durch zweckmäßige Zusammenstellung und Auswertung vergleichbar zu machen. Damit fände gleichzeitig die Bezeichnung der Statistik als Vergleichsrechnung ihre tiefere Begründung.

Damit kommen wir zu dem Ergebnis, daß sich die Methodenunterschiede der drei Zweige des Rechnungswesens aus der Anzahl der Sicherheitsgrade der einzelnen Rechnungen zwanglos erklären, daß man deshalb aber auch eine verschiedene methodologische Darstellung der Zweige des Rechnungswesens nicht umgehen kann.

Wir haben bisher bewußt nur von der Nachrechnung gesprochen. Nachdem wir nun die Anzahl der Sicherheitsgrade als Merkmale der Rechnungszweige kennengelernt haben, kann auch die innere Berechtigung unserer oben gegebenen Gliederung des Rechnungswesens nachgewiesen werden, d. h. wir können die methodologischen Beziehungen nachweisen, welche zwischen der von uns gewählten Gliederung der Vorrechnung und der Nachrechnung bestehen.

Daß die Vorkalkulation der Nachkalkulation hinsichtlich der Anzahl der Sicherheitsgrade entspricht, liegt auf der Hand. Ebenso ist es leicht einzusehen, daß der Wirtschaftsplan als ausschließliche Wertrechnung der Buchhaltung entsprechen muß. Nur der Umstand, daß wir der Statistik die Spekulationsrechnung gegenübergestellt haben, bedarf der Begründung. Aber auch hier hilft der durch den Begriff der Sicherheitsgrade gegebene Gesichtspunkt. Denn das Wesen der Spekulation kann man wohl darin erblicken, daß man den Einfluß an und für sich unvergleichbarer Einflüsse gegeneinander abwägt, und zur Stützung dieser Abwägungs-Überlegungen werden Rechnungen aufgemacht, in denen diese Einflüsse so gut wie möglich ziffernmäßig erfaßt werden, d. h. also, künstlich vergleichbar gemacht werden. Was die Tatsache des Mangels aller Sicherheitsgrade anbelangt, besteht also die von uns vorausgesetzte Parallele zwischen Spekulationsrechnung und Statistik.

¹⁵⁾ Calmes, Der Fabrikbetrieb, 4. Aufl., Leipzig 1916, S. 113 ff.

Das Ergebnis unserer Betrachtungen läßt sich damit in folgendem Schema zur Darstellung bringen:
Rechnungswesen.

Nachrechnung	Vorrechnung	Wesen	Sicherheitsgrad
1. Buchhaltung	1. Wirtschaftsplan	Zeitrechnung	2
2. Nachkalkulation	2. Vorkalkulation	Objektsrechnung	1
3. Statistik	3. Spekulationsrechnung	Vergleichsrechnung	0

Bevor wir das hier besprochene Gebiet verlassen, muß nur noch auf einen Punkt hingewiesen werden. Der Sicherheitsgrad darf nicht mit dem Zuverlässigkeitsgrad verwechselt werden. Wenn wir Vorrechnung und Nachrechnung hinsichtlich der Zuverlässigkeit ihrer Rechnungsergebnisse miteinander vergleichen, so ist selbstverständlich die letztere der ersteren ungemein überlegen. Daraus erklärt es sich, daß man immer mehr nach rechnerischen Kontrollen der Vorrechnung sucht. Diese Kontrollen sind aber nur auf dem Wege der Nachrechnung möglich. Von diesem Gesichtspunkt aus kann man die Entstehung der einzelnen Zweige der Nachrechnung auf das Bedürfnis nach Kontrolle der ihnen entsprechenden Zweige der Vorrechnung zurückführen. Damit erhält aber weiterhin die von Theorie und Praxis gewählte Reihenfolge: Buchhaltung, Kalkulation und Statistik ihre innere Begründung. Denn in dieser Reihenfolge läßt sich das Auftreten des Kontrollbedürfnisses der Vorrechnung beobachten.

(Schluß folgt.)

Über die Wirtschaftlichkeit kaufmännischer Codes¹⁾.

Von Wilhelm auf der Nöllenburg, Berlin.

Zur sachgemäßen Erledigung des kaufmännischen Schriftwechsels gehören in erster Linie Schnelligkeit, Sicherheit und Billigkeit der Nachrichtenübermittlung, sowie Schutz vor unrechtmäßiger Kenntnisnahme der Nachrichten durch Dritte. Für das Überseegeschäft kommen der Brief und das Telegramm als Nachrichtenübermittler in Betracht.

Ersterer bietet ein billiges, sicheres, gegen unbefugte Kenntnisnahme geschütztes Nachrichtemittel, dagegen genügt er nicht den Geschwindigkeitsansprüchen des modernen Geschäftes. Hier kommt der Telegraph zu Hilfe, dessen Benutzung — im Gegensatz zum Brief — kostspielig ist. Infolge des mit seiner Anwendung verbundenen Aufwandes bleibt er nur wichtigen Nachrichten vorbehalten. Die Frage der Schnelligkeit ist bei ihm restlos durch die Technik gelöst, dagegen die Ansprüche auf Sicherheit und Geheimhaltung nur bedingt; ersterer infolge der bei jeder telegraphischen Übermittlung bestehenden Gefahr, daß die einzelnen Zeichen, Buchstaben usw. entsteht oder verstümmelt wiedergegeben werden, letztere wird nur durch die

Pflicht der Telegraphenanstalten zur Verschwiegenheit gewährleistet. Der Forderung nach Billigkeit hingegen wird durch die Berechnungsart der Telegramme nach Wortlänge und Leitungsweg entgegen gearbeitet. Die Gefahr der falschen Übermittlung der einzelnen Wörter wird durch die ständigen Verbesserungen der Übertragungstechnik allmählich vermindert. Wie nun die Berechnung des Briefportos nach Gewicht einen besonderen Papiertyp schuf — das leichte und doch gegen Druck, Feuchtigkeit widerstandsfähige Briefpapier (Überseepost) —, so auch die Gebührenrechnung im Telegraphenverkehr einen besonderen Mitteilungsstil — den Telegrammstil. Dieser Telegrammstil führte zur Bildung bestimmter, dem Geiste der Sprache gerecht werdender Wortformen und Redewendungen wie „Festangebot“, „freibleibend“ usw. Hier sind die Bedeutungen und der Sinn der einzelnen Wörter gewahrt, wohingegen bei verabredeter Sprache die telegraphierten „Wörter“ nur noch Buchstabengebilde mit bestimmter, willkürlich gewählter Bedeutung sind. Eine systematische Zusammenstellung solcher aussprechbarer wortähnlicher Buchstabengebilde unter Angabe ihrer Bedeutung nennen wir einen „Code“ oder „Telegraphenschlüssel“.

Der Code hat die Aufgabe, Mitteilungen in verabredeter Sprache billig, schnell und sicher zu übermitteln, sowie auch die Bedeutung des Telegrammes Dritten gegenüber geheim zu halten.

Die Billigkeit wird dadurch erzielt, daß in einem möglichst kurzen Wortgebilde — dem Codewort — eine klargefasste Mitteilung ausgedrückt wird.

Die Schnelligkeit der Nachrichtenübermittlung wird angestrebt durch die einfache Handhabung und Übersichtlichkeit des Phrasenschatzes der Codes, durch leichte Aussprechbarkeit und einfache Zusammenstellung der Codewörter, sowie der telegraphischen Beförderung der Nachricht.

Die Sicherheit der richtigen Ankunft des Telegrammtextes wird auf zweierlei Arten direkt und indirekt angestrebt:

Direkt durch Rücksichtnahme auf die Telegraphenzeichen (Morsealphabet) und die Aussprechbarkeit der Codewörter.

Indirekt durch leichte Auffindbarkeit von Entstellungen und Verstümmelungen. Dies wird dadurch erreicht, daß die einzelnen Codewörter untereinander durch wenigstens zwei Zeichen voneinander abweichen, oder ein Kontrollsystem Verwendung findet.

Die Geheimhaltung des Telegramminhaltes kann bei öffentlichen Codes durch einfache Umänderung der Codewörter und ähnliche Kunstgriffe leicht erreicht werden. Diese Forderung ist am leichtesten zu erfüllen.

¹⁾ Die vorliegende Abhandlung setzt allgemeine Kenntnis des Codewesens voraus. Vgl. Wintzer: Der Kabelverkehr im Überseegeschäft (Verlag Hofmann, Berlin), die Abschnitte „Codistik“ im Handwörterbuch der Betriebswirtschaft (Poeschel, Stuttgart) und „Telegraphenverkehr“ in Nöllenburg: Die Exportorganisation und ihre Technik (Gloekner, Leipzig).

Die Erfüllung der anderen drei Forderungen schließt sich gegenseitig aus: Je kürzer das Codewort, um so größer der Phrasenschatz, um so größer die Entstellungs- und Verstümmlungsmöglichkeiten. Mit dem Umfange des Phrasenschatzes schwindet die Handlichkeit und Übersichtlichkeit des Codes — genau wie bei einer Landkarte; je mehr auf ihr aufgeführt ist, um so schwieriger ist es, Einzelheiten schnell zu finden.

Ich habe in den Jahren 1922—1925 Beobachtungen über die Betriebssicherheit, Kostenersparnis und Zeitaufwand bei Benutzung verschiedener Codes angestellt, und gebe hier das gesammelte Zahlenmaterial wieder:

A. Die Personen. Die Telegramme wurden aufgesetzt von Kaufleuten (Gruppenführer) im Alter von 24—30 Jahren mit mindestens fünfjähriger Tätigkeit im Ausfuhrhandel, Beherrschung der englischen und deutschen Sprache, vorausgegangener theoretischer und praktischer Unterweisung im Codewesen. Die Telegramme wurden auf der Schreibmaschine von geübten Damen — Gehalt nach höchster Tarifklasse für Stenotypistinnen — mit englischen Vorkenntnissen geschrieben, die eine wenigstens einjährige Tätigkeit im Exportgeschäft aufzuweisen hatten. Arbeiten anderer Kräfte blieben bei der vorliegenden Untersuchung außer Betracht.

Die Einarbeitung in die Codistik ging am schnellsten bei den Codes vonstatten, die nur eine geringe Anzahl Phrasen, die meist kurz gehalten waren, enthielten (Bentleys).

B. Die Arbeitsmethode. Der Gruppenführer setzt das Kabel auf, indem er zuerst den Text festlegt: Zu diesem Zweck wird die Codewortnummer niedergeschrieben und die Codephrase daneben. Beispiel (Rudolf-Mosse-Code):

32254 Geschäft geht verloren, wenn ihr Preis nicht erhöht.

32271 Unmöglich ohne Preiserhöhung.

32259 Müssen höheren Preis verlangen.

Aus mehreren solcher synonymen Ausdrücke wird alsdann der treffendste mit seinem Codewort ins Telegramm gesetzt. Der Gruppenführer schreibt Telegrammadresse, Nummer und Phrase auf einen besonderen Zettel (das Konzept), legt diesen dem Abteilungsleiter vor, und nach dessen Zustimmung wird das Konzept mit dem Code der Stenotypistin übergeben, die das Telegramm nebst Übersetzung sofort niederschreibt. (Form der Telegrammabfassung siehe Anlage I.) Das Einfügen der Codewörter besorgt die Stenotypistin an Hand der Codezahlen und des Codes selbst. Das Aufschreiben der Codewörter seitens des Gruppenführers erfolgt wegen der Gefahr von Irrtümern, die aus undeutlicher Handschrift herrühren, grundsätzlich nicht. Bei Zahlenodes (Privatcodes), wo das Codewort erst gebildet werden muß, schreibt der Gruppenführer die Drahtung selbst auf der Schreibmaschine, die Telegrammadresse (Briefkopf des Kunden!) und Übersetzung der Stenotypistin.

Nach Niederschrift des Telegrammes und der Übersetzung vergleicht die Stenotypistin das Geschriebene an Hand des Codes und der Zahlen Buchstabe für Buchstabe in Gemeinschaft mit einer Kollegin; das so überprüfte Telegramm wird alsdann nochmals vom Gruppenführer hinsichtlich Richtigkeit des Textes, der Codewörter usw. geprüft. Er ist allein der Geschäftsleitung für die Richtigkeit der Drahtung verantwortlich. (Vgl. auch meine Ausführungen in: Die Exportorganisation und ihre Technik. Gloeckner, Leipzig 1925.)

Eingehende Telegramme werden von einem untergeordneten Angestellten, älteren Lehrling oder jungen Mann dechiffriert. Schreiber dieses übergab die Telegramme zu Übungszwecken den Lehrlingen mit dem Auftrage, sie nochmals zu übersetzen, den gleichen Text nach einem anderen Code abzufassen, oder kürzer und mit anderen Wendungen nach dem gleichen Code aufzusetzen. Dies ist eine vorzügliche Übung zur Einführung in den verschiedenen Code-techniken und Aneignung eines exakten Briefstiles. Es stellte sich öfter heraus, daß durch geschicktere Ausnutzung des Codes bis zu 40% an Kosten hätten gespart werden können.

Gerade durch das Studieren der Codes mit ihrer knappen, treffenden Phraseologie (namentlich im A B C-Code 6th Ed.) wird ein günstiger Einfluß auf die Entwicklung des Briefstiles erzielt, ferner durch das Nebeneinander der verschiedenen ähnlichen Phrasen, von denen jede eine besondere Note, eine feine Nuancierung, aufweist, auf eine klare, scharfe Ausdruckweise hingewirkt. Das Beschäftigen mit Telegraphenschlüsseln ist also aus mehr als einem Grunde zur Einführung in die kaufmännische Betriebswirtschaft zu empfehlen.

C. Die Codes. Es wurden benutzt:

I. Öffentliche Codes.

a) Allgemeine Codes:

1. Der A B C-Code 5th Ed.,
2. Der A B C-Code 5th Ed. imp.,
3. Der A B C-Code 6th Ed.,
4. Bentleys Complete Phrase Code,
5. Liebèrs Code,
6. Marconi Code,
7. Bauers Code,
8. Code Lawerendt,
9. Rudolf-Mosse-Code,
10. Staudt & Hundius Telegraphenschlüssel;

b) Fachcodes:

11. AZ-Papier-Code.

II. Hauscodes.

12. Fixcode mit 3 Buchstabencodewörtern,
13. „ „ 5
14. Zahlencode (Übersetzung der Ziffern 1. Normal Kondenser, 2. Imperial Codewörterbuch und 3. Vollers 12-Ziffer-Telegraphenschlüssel).

D. Die Firmen und ihre Codes. Es wurde nach folgenden Städten gekabelt: London, Amsterdam, Rotterdam, Neapel, Lissabon, Konstantinopel, Alexandria, Capetown, Mexico, Caracas, Recife,

Rio de Janeiro, Buenos Aires, Santiago de Chile, Valparaiso, Antefagasta, Batavia, Bombay, Madras, Calcutta, Hongkong, Shanghai, Tientsin, Yokohama, Kobe und Wladiwostock.

Kabeltelegramme nach anderen Plätzen (New York, Toronto, St. Franzisko) kamen selten vor, solche nach Nebenplätzen (Mendoza, Bogota usw.) blieben unberücksichtigt. Absender war ein großes Berliner Papierexporthaus (80 Angestellte), Empfänger bedeutende Importeure sowie die Reisenden und Vertreter, bei den letzteren wurde ausschließlich mit Hauscodes gearbeitet.

Im Verkehr nach Südamerika wurden sämtliche Codes benutzt, nach Ostasien hauptsächlich Bentley und A B C 6th, sowie die Hauscodes. Gelegentlich gebraucht wurde auch der Western Union Code und Ribeiro Code (portugiesisch).

E. Häufigkeit der Telegramme und Codeverwendungen. Es wurden monatlich durchschnittlich 150—200 Telegramme abgesandt und etwa 100—150 liefen während dieses Zeitraumes ein. Am meisten benutzt wurden:

A B C-Code 5th Ed. (von den kleineren Kunden).

A B C-Code 6th Ed.

Bentleys Code.

Von den deutschen Codes fand Staudt & Hundius bei den älteren südamerikanischen Firmen oft Anwendung, in den letzten Monaten wurde der Rudolf-Mosse-Code überall stärker benutzt.

Von den einzelnen Gruppenführern wurden Bentley- und Rudolf-Mosse-Code bevorzugt, dagegen die Zahlencodes sehr ungern gebraucht. Jeder Gruppenführer bearbeitete ein bestimmtes Land, es wurde jedoch auf kollegiale Zusammenarbeit Wert gelegt, so daß bei Arbeitsüberlastung des einen der andere ohne weiteres einsprang. Über Zahlencodes noch weiter unten mehr.

F. Methode. Es sind überall Verhältniszahlen errechnet worden, nur bei dem unten angeführten Beispiel wurden absolute Zahlen angegeben. Die Telegramme nach Bauer-Code und Code Lawerend wurden in der Arbeitsgemeinschaft Codistik (der Handelshochschule zu Berlin) unter Leitung des Verfassers aufgesetzt. Die hier aufgeführten Beispiele gewähren auch einen kleinen Einblick in die Phraseologie der benutzten Codes. Die vorgeführten Drahtungen stellen Durchschnittsbeispiele dar, wie sie tagtäglich vorkommen.

Untersuchung der ausgehenden Telegramme.

Ziel: Es ist eine Anfrage nach einer bestimmten Warenart betr. Preis, Lieferfrist unter Angabe der benötigten Mengen hinauszukabeln. Die Warengattung selbst ist in dem Extracode der Firma durch ein bestimmtes Codewort (Ruhet) festgelegt.

Dieses Telegramm lautet:

1. Nach dem A B C-Code 5th Ed.:

Puktal Quebec.

Ruhet Deducible tandjour Rodomiel teclearia Wadnepaper

Übertragung:

Ruhet: Zeitungsdruck maschinenglatt, 65 Cm Rollen.

Deducible: When can you get delivery.

tandjour: What are the best terms.

Radomiel: 25.

Teclearia: Tons.

Puktal Quebec: Die Drahtanschrift des Kunden.

Wadnepaper: Die Drahtanschrift des Absenders.

Das Telegramm zählt also einschl. Adresse 8 Wörter. Zu seiner Ausarbeitung gebrauchten

der Gruppenführer 4 Minuten, also für 10 Telegramme 40 Minuten,

die Stenotypistin 12 Minuten, also für 10 Telegramme 2 Stunden,

die Kontrolle des Gruppenführers 3 Minuten also für 10 Drahtungen 1/2 Stunde.

Gehalt eines Gruppenführers monatlich 300.— M, also pro Stunde 1.50 M,

Gehalt einer Stenotypistin monatlich 200.— M, also pro Stunde 1.— M;

mithin Zeitkosten: Gruppenführer 1.75 M

Stenotypistin 2.— „

3.75 M,

also jede Drahtung an sich kostete an Gehalt —.38 M.

2. Das gleiche Telegramm nach dem A B C-Code 5th impr.: 6 Wörter. Infolge der Kompliziertheit der Codewörter benötigt die Stenotypistin für das Schreiben 2 Minuten mehr, was einer Mehrausgabe von 3 Pf. je Telegramm entspricht.

3. Das gleiche Telegramm wurde an Hand der Codezahlen nach dem Normalkondenser (siehe Anlage II) geformt.

Arbeitszeit des Gruppenführers 8 Minuten

„ der Stenotypistin 14 „

Kontrollzeit des Gruppenführers 6 „

mithin Gehaltausgabe: Gruppenführer —.37 M

Stenotypistin —.24 „

—.61 M

Wörterzahl einschließlich Anschrift: 6 Wörter.

Bei diesen drei Beispielen blieb der Telegramminhalt der gleiche, da zwischen den Texten von A B C-Code 5th Ed. und A B C-Code 5th Ed. impr. nur hinsichtlich der Codewörter ein Unterschied besteht. Bei Anwendung des Kondensers bleiben die Phrasen auch unberührt.

4. A B C-Code 6th Ed.

Puktal Quebec.

Ruhetwudeb meevnzoguw Wadnepaper. 5 Wörter.

Ruhet: Zeitungsdruck usw.

wudeb: Please make firm offer 25 Tons.

meevn: When can delivery be made.

zoguw: Please telegraph.

Zeitberechnung:

Gruppenführer

1. Aufsetzen 3 Minuten

2. Kontrolle 3 „

6 Minuten = —.15 M

Stenotypistin 11 „ —.19 „

—.34 M.

5. Liebers Code. Wir berücksichtigen nur die Fünfbuchstabenwörter, das Ergebnis hinsichtlich Zeitaufwand ist das gleiche wie bei A B C 6th Ed. Telegrammtext:

Puktal Quebeck Ruhetigdov ravutliefd
Wadnepaper

Ruhet = Zeitungsdruck usw.

igdow = at what price and at what time can you deliver.

ravut = 25 Tons.

liefd = telegraph as soon as possible (if-).

6. Beispiel: Bentleys Complete Phrase Code. (Im folgenden geben wir nur noch den eigentlichen Telegrammtext nebst Phraseologie unter Auslassung der Telegrammadresse und des Absendernamens).

Ruhet = Zeitungsdruckpapier usw.

ukaze = telegraph terms.

upenk = 25 tons.

efhic = when can you deliver.

Taxwörter (2 Adresse, 2 Text, 1 Unterschrift). Arbeitszeit:

Aufsetzen

durch den Gruppenführer 3 Minuten

Prüfen

durch den Gruppenführer 2 „
5 Minuten = —.13 M

Schreiben

durch die Stenotypistin 11 „ = —.18 „
— .31 M.

Wir gehen nunmehr zu den deutschen Codes über:

7. Beispiel: Rudolf-Mosse-Code.

Ruhet = Zeitungsdruck usw.

mybim = bitte äußersten Preis zu drahten.

vopei = 25 Tons.

jytby = Wann können Sie liefern?

Taxwörter.

Aufsetzen und Prüfen

durch Gruppenführer 5 Minuten = —.13 M

Schreiben

durch Stenotypistin 8 „ = —.14 „
— .27 M.

Das schnellere Niederschreiben des Telegrammes (wobei immer die Übersetzung mitgezählt ist) beruht darauf, daß die Stenotypistinnen hier deutschen Text vorfinden, für dessen Schreiben sie zweifellos sehr geübt sind. Zum Vergleich sei hierbei noch erwähnt, daß bei Einführung des Rudolf-Mosse-Codes zur Aufstellung dieser Drahtung von den Gruppenführern 10 Minuten gebraucht wurden, weil sie noch nicht mit der Phraseologie vertraut waren. Die Abfassung von Telegrammen nach deutschen Codes wurde auch den Stenotypistinnen überlassen, der Gruppenführer beschränkte sich auf die Überprüfung. Es wurden folgende Zeitzahlen ermittelt:

Aufsetzen und Schreiben 13 Minuten = —.22 M

Überprüfen d. Gruppenf. 3 „ = —.07 „
— .29 M.

Das ungünstigere Ergebnis führe ich darauf zurück, daß die Damen in der Aufstellung von Code-

telegrammen nicht die gleiche Sicherheit besitzen, wie die Gruppenführer, vor allem aber ihren Ehrgeiz darin setzen, ihre Arbeit in der gleichen Qualität wie die Herren abzuliefern, während diese wieder auf das Prüfen eines von einer dritten Person aufgesetzten Telegramms mehr Sorgfalt verwenden, als wenn sie es selbst aufgesetzt hätten. Ich bin aber überzeugt, daß bei ständigem Arbeiten mit dem Rudolf-Mosse-Code eine Dame das Aufsetzen und Schreiben in etwa 12 Minuten vollenden wird, was einem Gehaltsaufwand von —.20 M entspricht. Grund zu dieser Annahme gibt mir die Beobachtung, die bei einer anderen Firma gemacht wurde, wo ausschließlich deutsche Codes von Damen benutzt wurden.

8. Beispiel: Code Lawerendt, deutscher Telegraphenschlüssel.

ruhet = Zeitungsdruck usw.

asmor = bitten um festes Angebot in/über/für/an.

gojxi = 250 Kolli a 100 Kilo.

dymke = In welcher Zeit können Sie liefern?

Wortzahl wie beim Rudolf-Mosse-Code: 5 Wörter.

Zeit zum Aufsetzen und Prüfen

durch Gruppenführer 6 Minuten = —.15 M

Zeit zum Schreiben

durch Stenotypistin 7 „ = —.12 „
— .27 M.

Das schnellere Schreiben des Telegramms führe ich auf den kleineren Umfang dieses Codes, die verzögerte Aufstellung auf die von den anderen Codes abweichende Gruppierung der Phraseologie zurück.

9. Beispiel: Bauers Code. Obwohl die Fünfbuchstabencodewörter nur durch einen Buchstaben voneinander sich unterscheiden, sind diese hier eingesetzt. Bei Verwendung der achtbuchstabigen Codewörter würden 2 Taxwörter mehr gezählt werden.

ruhet = Zeitungsdruck.

hezik = Telegraphieren Sie, welchen Preis Sie verlangen.

gedga = Telegraphieren Sie, wann Sie liefern können.

nigva = 25 000 Kilo.

Zeitberechnung:

Aufsetzen 9 Minuten = —.22 M

Schreiben 8 „ = —.12 „
— .34 M.

Der Bauers Code ist der umfangreichste Code, den wir besitzen, durch seinen Umfang ist seine Handhabung zweifellos erschwert, dafür bietet er aber eine Reihe von Phrasen und ein Vokabularium, das eine überaus präzise Ausdrucksform gewährleistet.

10. Beispiel: AZ-Papier-Code (Branchencode der Papierbranche).

Ruhet = Zeitungsdruck usw.

ubfikeaz = Geben Sie bitte Preis und Lieferungsdatum an für.

uflovocaz = 25 Tons.

6 Taxwörter.

Zeit:

Gruppenführerarbeit	6 Minuten	=	—15 M
Stenotypistin	7 „	=	—12 „
			—27 M.

11. Beispiel: Hauscode nach dem dekadischen System: Umformung der Codezahl in Codebuchstaben nach Normal-Kondenser (Quersummenkontrolle).

1 Textwort.

Aufsetzen

durch Gruppenführer 19 Minuten = —47 M
Schreiben usw.

durch Stenotypistin 12 „ = —15 „
—62 M.

12. Beispiel: Hauscode nach dem Herbschen System:

a) Umformung nach dem Normal-Kondenser I mit Quersummenkontrolle.

1 Textwort.

Aufsetzen

durch Gruppenführer 25 Minuten = —63 M
Schreiben usw.

durch Stenotypistin 10 „ = —15 „
—78 M.

b) Umformung nach Normal-Kondenser II mit Divisionskontrolle. (Siehe Anlage III.)

1 Textwort.

Aufsetzen usw.

durch Gruppenführer 30 Minuten = —75 M
Schreiben usw.

durch Stenotypistin 15 „ = —25 „
1.— M.

c) Umformung nach dem Imperial Codewörterbuch.

1 Textwort.

Gruppenführerarbeit 20 Minuten = —50 M
Stenotypistinnenarbeit 10 „ = —15 „

—65 M.

d) Umformung mit Vollers 12 Ziffern-Kondenser. 1 Taxwort.

Gruppenführerarbeit 25 Minuten = —63 M
(Quersummenkontrolle)

Stenotypistinnenarbeit 12 „ = —25 „
—88 M.

Der Unterschied der Arbeitszeiten erklärt sich durch die verschiedenen Systeme, je weniger zu rechnen ist, um so schneller geht es: Bei den Fixcodes (Beispiel 1—10) fällt jedes Rechnen fort, bei dem dekadischen Zahlensystem ist eigentlich nur ein Nebeneinanderreihen der Ziffern notwendig, allerdings nachher wird die Quersummenkontrollziffer errechnet.

Bei den Hauscodes nach dem Herbschen System sind die einzelnen Codezahlen zusammenzuzählen, bei Benutzung des Imperial-Wörterbuches fallen die Kontrollzahlen fort, dagegen müssen sie bei allen anderen Systemen angewandt werden. Am meisten Zeit nimmt die Division in Anspruch.

Die Untersuchung eines Hauscodes nach dem Fixsystem erübrigt sich, da diese das gleiche Ergebnis wie die anderen Fünfbuchstabencodes zeigen würde.

Untersuchung der eingegangenen Telegramme.

Die Übertragung und Niederschrift der eingegangenen Telegramme nahm bei allen Fixcodes die gleiche Zeit in Anspruch, das Konzipieren dauerte etwa pro Taxwort (2 Codewörter) 1 Minute. Bei den Zahlencodes ergaben sich folgende Durchschnittszahlen:

Dekadensystem:

Feststellung der Zahlen nach dem Normal-Kondenser I 3 Minuten.

Feststellung der Zahlen nach dem Normal-Kondenser II 5 Minuten.

Herbsches Zahlensystem.

Feststellung der Zahlen nach Normal-Kondenser I 3 Minuten.

Feststellung der Zahlen nach Normal-Kondenser II 5 Minuten.

Feststellung der Zahlen nach Imperial Codewörterbuch 2 Minuten.

Feststellung der Zahlen nach Vollers 12 Ziffern-System 4 Minuten.

Mit der Feststellung der Zahlen ist gleichzeitig auch die Kontrolle (Quersumme bzw. Division) verbunden.

Die Dechiffrierung der Zahlen, das heißt das Auffinden der Phrasen, nahm in Anspruch:

Nach dem Dekadensystem: 2 Minuten.

„ „ Herbschen System: 6 Minuten.

Es benötigte also die Übersetzung eines Taxwortes nach dem Dekadensystem: 5—7 Minuten, nach dem Herbschen System: 8—11 Minuten.

Sicherheitsprüfung.

Sicherheitstabelle:

Codename	a	b	c	d	e	Bemerkung
A B C-Code 5 th Ed.	100	10	10	6	4	
A B C-Code 5 th imp.	100	38	37	30	7	
A B C-Code 6 th Ed.	100	18	18	15	3	
Marconi Code	100	20	20	18	2	
Bentleys Code	100	9	9	9	0	
Liebers Code	100	12	12	12	0	
Rudolf-Mosse-Code .	100	7	7	6	1	
Bauers Code	100	8	8	8	0	
Staudt & Hundius .	100	10	10	6	4	
Lawerendt	100	10	10	—	—	
Kondenser I	100	10	10	0	10	
„ II	100	10	10	0	10	
Imperial Codewörterbuch	100	8	8	8	0	
Vollers 12 Ziffer . .	100	8	8	5	3	
Blanko Privat-Code .	100	9	9	5	4	
AZ-Papier-Code . .	100	9	9	4	5	

Zu d und
fehlen Ziffer

Erklärung der Buchstaben a—e.

a Anzahl der untersuchten Telegrammwörter.

b „ „ falsch angekommenen Taxwörter.

c „ „ bei Übersetzung des Telegramms als falsch erkannten Wörter.

d „ „ durch die Kontrolltabellen, sinn- gemäße Auslegung usw., richtig gestellter Codewörter.

e „ „ erst durch Wiederholung, Rück- frage, richtiggestellter Wörter.

Obwohl diese Zahlen absolute sind, ist die Tabelle doch nur mit Einschränkungen und als Richtlinie zu benutzen. So z. B. wurden die Wörter aus Bauers Code, Staudt & Hundius Telegraphenschlüssel, dem AZ-Papier-Code und dem Privat Blanko Code hauptsächlich als Stichwörter gebraucht, also ähnlich wie das Codewort „ruhet“ in den vorhergegangenen Beispielen. Es bedarf gar keiner Frage, daß hierdurch die Rektifizierung eines entstellten übermittelten Wortes wesentlich erschwert wird. Zweifelloos am schlechtesten schneiden A B C-Code 5th Ed. und A B C-Code 5th Ed. improved ab, bei ihnen finden wir die meisten Verstümmelungen, deren Rektifizierung aber allgemein bei den Mehr-als-Fünfbuchstabencodewörtern am schwierigsten war (AZ-Papier-Code, Staudt & Hundius, A B C-Code 5th Ed.). Bei Marconi Code erklärt sich die relativ hohe Zahl der Entstellungen durch die Benutzung mit dem Oldenbourg Schlomanschen Wörterbuch. Die Codewörterbildung von A B C-Code 6th Ed. läßt auch noch manches zu wünschen übrig. Im allgemeinen kann man sagen, daß die modernen Codes (Rudolf-Mosse-, Bauer- [achtbuchstabig], Bentley, Laverend, Blanko Privat, ja auch Liebers Code) die gleichen Sicherheiten bieten. Ausschlaggebend für ihre praktische Verwendbarkeit ist ihre Verbreitung sowie ihre Phraseologie.

Beim Betrachten der gegebenen Beispiele erkennen wir sofort, daß jeder Code seine eigne Phrasenbildung hat, nach der man sich richten muß. Namentlich ein Branchencode (AZ-Papier-Code) beansprucht eine besondere Stellung.

Kritik.

Als veraltet sind auszuscheiden alle Codes, die nicht mit dem Fünfbuchstabencodewort bzw. Kunstwortbildungen arbeiten, also A B C-Code 5th, Staudt & Hundius, ferner Western Telegraph Code und Ribeiros Code (die beiden letzteren sind in unserer Untersuchung nicht berücksichtigt). Trotz alledem gehört der A B C-Code 5th Ed. wegen seiner großen Verbreitung zum unentbehrlichen Inventar jedes Ausfuhrhauses.

Bentley mit seinen kurzen, gut geschliffenen Phrasen und Einzelwörtern ermöglicht ein präzises, wenn auch wortreiches, Telegraphieren.

Qualitativ halten sich Bentleys Code und Liebers Code die Wage, was ersterer an besserer Codewortbildung voraus hat, wird durch den reicheren Phrasenschatz des letztgenannten wettgemacht.

Von den deutschen Codes steht der Rudolf-Mosse-Code an der Spitze: Er übertrifft vor allem alle anderen an Verbreitung, hat fernerhin ein gutes Codewörtermaterial und vorzügliche Phrasen (wenn auch hier des Guten zuviel geboten wird). Da Ausgaben in englischer und spanischer Sprache erscheinen, dürfte sein Verbreitungsgebiet sich noch wesentlich erweitern, wodurch seine praktische Brauchbarkeit zunimmt.

Bauers Code ist hinsichtlich des Umfangs seines Phrasenmaterials an die erste Stelle zu setzen: Beide

Telegraphenschlüssel wollen über die rein kaufmännischen Erfordernisse hinausgehen, indem sie z. B. die Presse, den Sport usw. berücksichtigen.

Code Lawerendts verfügt über ein relativ beschränktes Phrasenmaterial, ist auch nicht so verbreitet wie die anderen Schlüssel.

Bei den Kondensern steht das Imperial Codewörterbuch an erster Stelle hinsichtlich der Richtigstellung entstellter Codewörter, leider ist seine Kapazität im Vergleich zu den anderen Kondensern eine geringe.

Vollers 12-Ziffer-Codewörterbuch gestattet ein relativ schnelles Arbeiten, ermöglicht auch die Übertragung von 12stelligen Ziffern in ein Codewort, doch unterscheiden sich die einzelnen Codewörter nur durch einen Buchstaben. Eine Richtigstellung entstellter Wörter ist auch an Hand der dem Code beigegebenen Verstümmelungstabelle nicht oder nur schwer möglich.

Der Normal-Kondenser (s. Anlage II) arbeitet sehr einfach, hat aber bei beschränkter Kapazität viele leicht erkennbare Mängel.

Merkenschlägers Economical-Condenser (bisher nicht erwähnt), bedeutend umfangreicher als die bisher genannten, erreicht ungefähr die Kapazität von Voller und die Sicherheit des Imperial-Codewörterbuches. Er steht zwischen beiden.

Ein absolutes Urteil: Dieser Code ist der beste, jener der schlechteste, läßt sich so ohne weiteres nicht fällen, die Erfordernisse und Ansprüche der Praxis sind zu verschiedenartig. Auch ist das moderne Codewesen noch verhältnismäßig jung, exakte Untersuchungen liegen meines Wissens noch nicht vor, meines Wissens ist hier zum erstenmal der Versuch einer statistischen Zeit- und Sicherheitsprüfung veröffentlicht worden. Es wäre wünschenswert, wenn diese Zeilen Anlaß zu weiteren Untersuchungen in dieser Richtung unter Ausdehnung auf andere Codes geben würden.

Anlage I.

Beispiel für Aufstellung eines Codetelegramms:

Sinopal Buenosaires
ajoehxotyk pruoelmehbu
wadnepaper.

Übersetzung:

Berlin, den 8. Juli 1925.

CODE: Rudolf-Mosse-Code.

Sinopal/Buenos Aires.

S. Irones Hermanos, Buenos Aires.

I.

01747 ajoeh = Bitten, Akkreditiv zu unseren
Gunsten zu eröffnen über/bis.
55605 xotyk = 1000 £.

II.

40154 pruoel = unwiderruflich.
30914 mehbu = bis Ende Oktober.

wadnepaper Wilh. Andersen,
Papiergroßhandlung.

AUFGESETZT: Kbr. GESCHRIEBEN: Sk.
BESTÄTIGT: 8. VII. 25.

Anlage II. Kondenser I.

	a	e	i	o	u	y
b	00	01	02	03	04	05
c	06	07	08	09	10	11
d	12	13	14	15	16	17
f	18	19	20	21	22	23
usv. bis 99.						

Beispiel einer Zahlenübertragung in Buchstaben:

18 14 12 04 00
af id ad ub ab

Codewort: afidadubab

Codezahl: 1814120490

Bei diesem Beispiele wurde die Sicherheitskontrolle außer acht gelassen.

Betriebs- und Erfolgskontrollen aus dem Journal.

Von Herm. Geffers, Bremerhaven.

(Schluß.)

Wir haben bis soweit Lohn, Material und Unkostenübersichten aus dem Journal erlangen können. Diese drei Faktoren bilden den Fabrikationsaufwand. Die doppelte Buchführung ergibt am Schlusse des Geschäftsjahres über den Erfolg geschäftlicher Bemühungen bzw. über das Ergebnis der Verkaufssummen (Rechnungen = Lohn, Material, Unkosten,

Verkaufsspesen und Gewinn) den Aufschluß summarisch. Die Nachkalkulation soll dagegen die Ergebnisse im einzelnen zeigen. Buchhaltungsergebnis und die Summe der Einzelergebnisse laut Nachkalkulation sollen sich decken, und dies gelingt auch bis auf die Unkostenberechnung, die Schwankungen unterworfen ist. Die Notwendigkeit, stetig konkurrenzfähig zu sein und hinreichende Verdienstresultate zu erzielen, zwingt jeden Industriebetrieb, seine einzelnen Erzeugnisse genau nachzukalkulieren und auch die Kalkulationsergebnisse aufzustellen. Für die Herstellung der Erzeugnisse werden in den Betrieben durch Auftragszettel (Laufzettel) oder auch auf den Arbeitszeichnungen fortlaufende Auftragsnummern bekanntgegeben (möglichst vierstellige Zahlen, etwa von Nr. 1001 an, damit man sie von den übrigen Positionsnummern gut unterscheiden kann), auf welchen der Aufwand an Materialien und Löhnen zusammentrifft. Diese Auftragsnummern werden entweder auf Karten oder in besonderen Büchern nach Hinzuschlagen der anteiligen Unkosten und nach Gegenüberstellung der Verkaufsrechnungen einzeln genau abgerechnet, so daß sich das Kalkulationsergebnis ergibt. Nach diesen Abrechnungen wird nun eine fortlaufende Ergebnistabelle so aufgestellt, daß daraus im einzelnen und insgesamt der Aufwand an Material, Lohn und verrechneten Unkosten zu ersehen ist.

Ergebnistabelle.

Datum	Komm.-Nr.	Gegenstand	Material lt. Kalk.-B.		Löhne lt. Kalk.-B.		Unkosten		Gesamtkosten		Verkaufsrechnung		Kalkulationsgewinn		Verdienst-Quote
1925			M	Pf.	M	Pf.	M	Pf.	M	Pf.	M	Pf.	M	Pf.	
3. Jan.	1058	1 Vorwärmer . .	424	50	225	50	675	—	1325	—	1700	—	375	—	25 %
4. „	1060	1 Pumpe . . .	usw.		usw.		usw.		usw.		usw.		usw.		
5. „	1055	usw.													
		Summe Januar	79 919	—	40 000	—	92 322	—	212 151	—	239 300	—	27 149	—	12 1/2 %
1. Febr.	1202	1 Zylinder . . .													
		usw.													
		Summe Januar + Februar													

Die Spalten werden am Monats- oder Jahreschlusse addiert, so daß man die gesamte Produktion, den gesamten Umsatz und das kalkulierte Endergebnis erhält. Sehr interessant ist auch die letzte Spalte zur Feststellung des Prozentsatzes der Verdienstquote, einmal im einzelnen auf ein Erzeugnis, dann aber wieder am Monats- oder Jahresende im Durchschnitt auf die Verkaufssummen. Ein wichtiger Anhaltspunkt für den Geschäftsleiter! Die Kenntnis von der Höhe des Umsatzes (der Verkaufsrechnungsbeträge) oder der Gesamtsumme seiner abgeschlossenen Verkäufe genügt ihm, um auf Grund der sorgfältigst beobachteten Quoten obiger Tabelle jederzeit ein annähernd richtiges Bild von der Geschäftslage und dem Geschäftsergebnis zu gewinnen.
Der springende Punkt ist nunmehr der, die Summe der Kalkulationsergebnisse so genau zu erhalten, daß sie dem tatsächlichen, bilanzmäßigen Ergebnis entspricht. Zur Erreichung dieses Endzweckes zeigt

sich die Notwendigkeit, neben den dargestellten Unkostenkontrollen, auch monatlich die auf die einzelnen Kommissions- oder Baunummern gebuchten Material- und Lohn- usw. Summen durch einen entsprechenden Auszug zusammenzustellen. Der Betrag dieser Zusammenstellung muß sich alsdann mit dem Zugang im Soll des Fabrikationskontos im Journal in ähnlicher Weise decken, wie es z. B. bei den bekannten Personen-Reskontroauszügen der Fall ist. Auf dem Soll des Fabrikationskontos im Journal tritt meist nur der Aufwand an Materialien und Löhnen auf, während in gleicher Weise die Betriebskosten und Handlungskosten je auf einem besonderen Konto erscheinen. Es besteht volle Übereinstimmung zwischen Kalkulation und Buchhaltung. Dadurch wird die Genauigkeit der Kalkulationsergebnisse aus der Tabelle erhöht.
Die in der Kalkulation berechneten Unkosten können jedoch nicht immer genau mit dem Soll des sie betreffenden Unkostenkontos im Journal übereinstimmen.

men. Die prozentuale Berechnung der Unkosten u. a. ergibt selbstverständlich Differenzen, die aber durch Feststellung und Verrechnung des Plus- und Minusbetrages dieser Schwankung gehoben werden, so daß sich dadurch die kalkulierten Unkosten mit den tatsächlichen Unkosten laut Journal decken.

Die Rekapitulation der hier niedergelegten Gedanken ergibt, daß unter Berücksichtigung des erwähnten Unkosten-Schwankungsbetrages nunmehr die Gesamtsumme der Kalkulationsergebnisse laut den Tabellen mit dem tatsächlichen Ergebnis übereinstimmt, das sich laut einer aufgemachten Bilanz ergeben würde. Oder in der Formel ausgedrückt ergeben z. B.:

Die Summe der Kalkulationsergebnisse . . . M 27149.—
Tatsächl. Unkosten lt. Journal M 122973.—
Prozentual auf abgelieferte Objekte und Vorräte berechnete Unkosten M 92322.—
= Minus M 30651.—

das genaue Ergebnis = Verlust M 3502.—,

wie in der entsprechenden Bilanz, wenn evtl. noch sonstige, außerhalb der Fabrikation liegende Gewinne (z. B. aus Effekten) berücksichtigt werden.

Der Unkostenzuschlag bzw. die Unkostenkontrolle ist das allerwichtigste bei dem Betriebs-Rechnungswesen. Material und Löhne decken sich mit den Buchungen ihres Verbrauches resp. ihrer Ausgaben. Bei schlechter Geschäftslage bzw. beim Fehlen des Absatzes ist nicht verbrauchtes Material = Bestand; Löhne werden durch Entlassungen eingeschränkt, Unkosten laufen dagegen zum Teil weiter; sie sind also hauptsächlich ausschlaggebend für die Rentabilität durch Ermittlung der Schwankungssumme zwischen verrechneten und tatsächlich laut Journal verausgabten Unkosten. Man sieht entweder den Überschuß oder den Ausfall an nicht gedeckten Unkosten. Das gibt natürlich, namentlich bei Steigerung der Unkosten Veranlassung, nunmehr in die Unkostenaufmachung an Hand unseres Journals hineinzusteigen, um die Ursachen, die Unkostensteigerung, zu erforschen. Das Journal macht es uns leicht, nachstehend eine kurze, jedoch umfassende Aufstellung zu erlangen, die alle wichtigen Aufschlüsse umfaßt. (Siehe nebenstehend.)

Mit dieser Aufstellung, die monatlich fortlaufend ergänzt wird, hat die Geschäftsführung die Betriebsübersicht resp. Produktionsübersicht vollständig in der Hand. Wo ihr größere Veränderungen auffallen, verlangt sie nähere Details. Ist beispielsweise das Verhältnis der produktiven zu den unproduktiven Löhnen zu sehr zu ungunsten der produktiven Löhne verschoben worden, und hat sie beispielsweise eine höhere Verausgabung an Instandhaltungslöhnen oder Unkosten erblickt, so fordert sie nähere Angaben auf Grund des Journals. Sind die Generalunkosten höher als sonst, so kann die Zergliederung der Ausgaben an Steuern usw. erfolgen, kurz gesagt, alles Wünschenswerte liefert das Journal.

Ich darf wohl annehmen, daß die hingeworfenen Schemata genügende Anregung geben, damit die

Monat	evtl. Unterabteilungen	(Unkosten-Konten)										Gesamte unproduktive Löhne	Gesamte Unkosten	Prozentuales Verhältnis der unproduktiven Löhne zu den produktiven Löhnen	Verkaufsrechnung (Umsatz)	In der Kalkulation verrechnete Unkosten	Erfolg laut Tabelle
		Produktive Löhne	Fabrikationsunkosten	Kohlen für Zentrale	Krankenversicherung usw.	Instandhaltungskosten	Generalunkosten usw.	Steuern	Diverses	Prozentuale Unkosten-Quote							
1925		M	M	M	M	M	M	M	M			M	M		M	M	M
Januar	Werk I	19 907.—	7 976.—	28 910.—	6030.—	9314.—	10 382.—	18 445.—	14 879.—	213 %	8 800.—	61 604.—	213 %	30 %	239 300.—	92 322.—	27 149.—
"	" II	6 015.—	2 949.—	14 843.—	5000.—	15 890.—	11 000.—	32 030.—	11 000.—	296 %	9 462.—	43 941.—	296 %	64 %			
usw.	usw.	7 583.—	524.—	8 128.—						214 1/2 %	3 100.—	17 427.—	214 1/2 %	38 %			
	Sa.			51 881.—						237 %	21 362.—	122 973.—	237 %	40 %			
															tatsächl. Unkosten	122 973.—	M 27 149.—
																	÷ Diff. 30 651.—
																	Verlust 3 502.—

Die folgenden Monate schließen hier an; es erfolgt alsdann die vierteljährliche Zusammenziehung sämtlicher Zahlen, später wieder die halbjährliche usw.

Die vorstehenden Zahlen sind (mit Ausnahme der in der Kalkulation verrechneten Unkosten und der Erfolgsspalte) sämtlich direkt dem Journal entnommen. Die sorgfältige Beobachtung der Veränderungen ist hochinteressant und vor allem wichtig für die Dispositionen des Geschäftsleiters. Arbeitsweise und Erfolg stehen hier nebeneinander. Ursachen des etwaigen Verlustes können festgestellt werden, und die zu treffenden Maßnahmen des Leiters lassen im nächsten Monat wieder die Wirkungen erkennen. Der Leiter hat stets einen zahlenmäßigen Anhalt. Es ist sehr zweckmäßig, die Zahlen für 1914 als Vergleichsmaßstab heranzuziehen.

einzelnen Unternehmungen noch genauere Ausarbeitung nach ihren individuellen Betriebsverhältnissen vornehmen. Jeder Leiter muß sich zunächst darüber im klaren sein, wie er seine Kosten und Konten resp. seine Schemata einzuteilen hat. Er muß aber scharf beachten, daß die einzelnen Verbuchungen und Verrechnungen innerhalb des Betriebes stets auf den Journalkonten der Fabrikation (Material und Lohn) und der Unkosten sich widerspiegeln. Alles greift dann wie ein Räderwerk ineinander, wenn es, abgesehen von der Zwischen-Ergebnisermittlung, gilt, die Kosten, überhaupt die Rentabilität zu kontrollieren.

Rechtsfragen des Tages.

Der neue Reichsfinanzminister hat sein Amt mit einer Rede übernommen, die auch bei den nicht seiner Partei angehörenden Parlamentariern und Schriftleitern Zustimmung gefunden hat. Es handelt sich hierbei um eine alle Bevölkerungskreise gleichmäßig interessierende Frage: um die Verringerung der Steuerlasten. Der deutschnationale Vorgänger des jetzigen demokratischen Reichsfinanzministers Dr. Reinhold, welcher letzterer bisher die Finanzen des Landes Sachsen betreut hat, hatte in der Übergangszeit — in der Angst, den Etat nicht balancieren zu können — die Steuerschraube offenbar zu stark angezogen. So ergaben sich Überschüsse, die zwar das Reich, die Länder und Kommunen über die finanziellen Sorgen hinwegbrachten, aber Handel, Industrie und Landwirtschaft übermäßig belasteten und den Konsumenten durch Preiserhöhung der Fertigfabrikate kaufunfähig machten. Eine weitere Folge dieser Thesaurierungspolitik, die vermutlich gar nicht in der Absicht des Herrn v. Schlieben gelegen hatte, sondern nur eine Reflexwirkung der nicht richtig eingeschätzten Besteuerungsgrundsätze war, war die Notwendigkeit, die angesammelten und im Augenblick nicht verwendbaren Beträge nutzbar anzulegen; so entstanden die Kreditgewährungen an Barmat, Kutisker und ähnliche Persönlichkeiten mit den bekannten unerfreulichen und die Reichsregierung wie die Regierungen einzelner Länder stark kompromittierenden Nebenerscheinungen.

Für die Kaufmannswelt ist am wichtigsten die Herabsetzung der Umsatzsteuer auf 0,6% ab 1. April 1926. Diese Steuer erdrosselt die Wettbewerbsmöglichkeit. Es handelt sich um eine Steuer, die sich auf dem Laufe von der Urproduktion bis zum Fertigfabrikat vervielfacht und den Verkaufspreis des letzteren erhöht. Ursprünglich hatte diese Steuer die direkt sinnlose Höhe von 2½%. Sie war dann in den neuen Steuergesetzen, nachdem schon vorher ein teilweiser Abbau erfolgt war, auf 1¼% herabgesetzt worden, und gelegentlich der Zollgesetznovelle, die der Landwirtschaft erhöhte Einnahmen bringen sollte, wurde sie als eine Art von Kompensationsobjekt für Handel und Industrie angesehen und auf den gegenwärtigen Stand von 1% vermindert. Die nunmehr geplante Ermäßigung auf fast die Hälfte fällt in den Rahmen der Preis-

abbauaktion, die von der Reichsregierung unternommen ist, und die zu dem Gesetzentwurf zur Förderung des Preisabbaus geführt hat, über den in den letzten Nummern bereits berichtet wurde. Weitere Vorschläge des neuen Reichsfinanzministers betreffen die Herausnahme zahlreicher Gegenstände aus der sog. erhöhten (Luxus-) Umsatzsteuer. Dieser Steuer sollen nunmehr nur solche Gruppen von Gegenständen unterworfen bleiben, deren Erfassung volkswirtschaftlich und kulturpolitisch unbedenklich ist, und bei denen es sich um den Übergang hochwertigen, nicht zur weiteren industriellen Bearbeitung bestimmten Materials handelt, wie z. B. um Juwelen.

Eine fernere Reform ist für die Fusionssteuer in Aussicht genommen in Verbindung mit einer Erweiterung des sog. Schachtelprivilegs im Körperschafts- und Vermögenssteuergesetz. Der Minister führte aus, daß die gegenwärtige Notlage der deutschen Wirtschaft auf zwei Ursachen zurückzuführen sei: einmal auf die Kapitalnot, und ferner auf die Tatsache, daß in der Inflationszeit von vielen neu entstandenen Werken und auf dem Wege der Erweiterung auch von vielen älteren und bis dahin gut beschäftigt gewesenenen Werken Betriebsanlagen geschaffen worden seien, die sich heute bei der herrschenden Kapitalnot, der verminderten Kaufkraft der deutschen Bevölkerung und dem zurückgegangenen Export nicht mehr voll ausnutzen lassen. Solche Anlagen sollen, soweit sie unwirtschaftlich arbeiten, möglichst stillgelegt oder zur Verminderung der allgemeinen Verwaltungskosten mit anderen gleichartigen Betrieben zwecks Rationalisierung zusammengelegt werden. Einer solchen Zusammenlegung hat bisher die für Fusionen erhobene Kapitalverkehrssteuer von 2% hemmend entgegengewirkt, denn da vielfach Grundstücke in Betracht kamen, treten 3% Grunderwerbssteuer und unter Umständen noch die Wertzuwachssteuern der Gemeinden hinzu. Diese Steuersätze sollen unter Beseitigung der Wertzuwachssteuer auf die Hälfte ermäßigt werden.

Endlich soll auch die Steuerveranlagung und Erhebung vereinfacht werden. Der Minister meint mit Recht, daß ein großer Teil des Unmuts, der im Deutschen Reich wegen der Steuerbelastung entstanden ist, sich nicht so sehr gegen die Belastung wie gegen die Belästigung richtet, gegen die gehäuften Termine und die unendliche unproduktive Arbeit, die für die Steuerpflichtigen mit der Steuererklärung und -abfindung verbunden ist. Auch in dieser Beziehung werden die Vorschläge des Ministers überall willige Ohren finden. —

Am Beginn seiner Etatsrede teilte der Minister die neuesten Ziffern über die Konkurse und Geschäftsaufsichten mit. Mit dem Januar 1926 ist in dieser Beziehung — wie wir hoffen wollen — der Kulminationspunkt überschritten. Mehr als 2000 neue Konkurse und über 1550 neue Geschäftsaufsichten weisen auf den Niedergang der deutschen Wirtschaft hin. Es ist zu wünschen, daß der Zufluß ausländischen Kapitals anhalten und dazu führen wird, die Kapitalnot zu vermindern. Die Bereinigung der deutschen Wirtschaft durch Abstoßung lebens-

unfähiger Betriebe ist aber nur zu begrüßen. Das in der Beratung befindliche Gesetz über den Zwangsvergleich zur Abwendung des Konkurses, das in Wahrheit ein Gesetz zur Verhinderung einer zwecklosen Hinausschiebung des Konkursantrags durch Erschleichung einer Geschäftsaufsicht ist, wird das Tempo dieses Reinigungsvorgangs noch beschleunigen. —

Auch das an dieser Stelle schon besprochene Problem der Fürstenabfindung nähert sich seiner Lösung. Zwischen den die Reichsregierung im Augenblick repräsentierenden Mittelparteien ist ein Kompromiß zustande gekommen, das vielleicht noch nicht als ideal zu bezeichnen ist, das aber jedenfalls eine geeignete Grundlage für die Verhandlungen abgibt. Es soll beim Reichsgericht ein besonderer Gerichtshof geschaffen werden, und dieser soll nicht nach dem starren Recht, sondern nach Billigkeit entscheiden. Da dieser Satz viele Willkürlichkeiten ermöglichen würde, sollen für den Gerichtshof Richtlinien aufgestellt werden, die den Rahmen abgeben, innerhalb dessen sich seine Entscheidung zu halten hat. Auf der anderen Seite ist Vorsorge dagegen getroffen worden, daß die depostierten Fürstenthäuser mit dem ihnen zugewiesenen Vermögen und dessen Einkünften antirepublikanische Propaganda treiben. Bis 1950 soll keine Verbringung ins Ausland möglich sein und soll jeder Versuch einer Verwendung von Vermögensteilen gegen die Interessen der gegenwärtigen Staatsverfassung mit dem Verlust dieses Vermögens bestraft werden. Diese Regelung soll endlich nur diejenigen Vermögensstreitigkeiten betreffen, die nicht schon durch Gesetz, Vergleich der rechtskräftige Entscheidung erledigt sind.

Gegen alle diese grundsätzlichen Bestimmungen erheben die nicht zu den Koalitionsparteien gehörenden Parlamentsteile nach der einen oder anderen Seite hin Einspruch. Die Deutschnationalen wollen das Schiedsgericht nicht auf Richtlinien festlegen lassen, die Sozialdemokraten wollen andererseits auch die schon erledigten Streitigkeiten vor den neu zu bildenden Gerichtshof bringen. Ohne die eine oder die andere Partei läßt sich aber das Kompromiß nicht durchbringen, weil allseitig die Überzeugung herrscht, daß der Gesetzentwurf sich als verfassungsändernd darstellt und daher einer Zweidrittelmajorität bedarf, um unanfechtbar zu sein. So ist also das Schicksal des Kompromisses noch völlig unsicher.

In der auswärtigen Politik haben zwei Momente die Gemüter hüben und drüben erregt. Der Unterdrückung der italienisch gewordenen deutschen Südtiroler hat die öffentliche Meinung in Deutschland ein kräftiges „Quos ego!“ entgegengesetzt, mit der Wirkung, daß sich der Duce, der Fascistenhäuptling Mussolini, unter Außerachtlassung aller diplomatischen Gepflogenheiten zu ebenso maßlosen wie törichten Angriffen hinreißen ließ. Stresemann hat ihn in würdiger Weise abgefertigt und damit jedenfalls mehr Sympathien gewonnen als Mussolini mit seinen gegenüber einem waffenlos gewordenen Volke unangebrachten Drohungen.

Der zweite Vorgang außenpolitischer Natur war der Wunsch Frankreichs, Deutschlands Einfluß im

Völkerbundsrat durch Hineinschiebung seiner Vasallen Polen und Belgien, vielleicht sogar auch von Brasilien, zu vermindern. In dieser Beziehung war glücklicherweise England der gegebene Bundesgenosse Deutschlands und der Versuch Frankreichs, Locarno zu sabotieren, scheint als gescheitert betrachtet werden zu können. —

Unter den Fragen bürgerlich-rechtlicher Natur steht die Lösung der Aufwertungsprobleme an erster Stelle. Die Aufwertungsstellen sind mit Tausenden von Gesuchen überlastet und auf Jahre hinaus beschäftigt. Dabei ist das Aufwertungsgesetz trotz der gründlichen Vorbereitung, im Ausschuß derart unklar und unsicher, daß es erst mühevoller Arbeit der Oberlandesgerichte als der letztinstanzlichen Beschwerdestellen und des bei zwiespältigen Beschlüssen ausnahmsweise zur Entscheidung berufenen Reichsgerichts bedürfen wird, ehe eine Klärung herbeigeführt sein wird. Für das rechtsuchende Publikum ist diese Unsicherheit im höchsten Grade zu bedauern; vor allem sind die auf Realkredit angewiesenen Grundstückseigentümer durch die Verwirrtheit der Rechtsverhältnisse gehindert, neues Kapital auf ihren Grundbesitz zu erlangen. Besonders hinderlich sind die auf $\frac{1}{4}$ ermäßigten ersten Hypotheken, hinter denen der Eigentümer erst einen gleich hohen Betrag auf dem Platze des sog. Rangvorbehalts eintragen lassen kann. Segensreich kann in dieser Beziehung nur die Vorschrift des neuen § 25 Abs. 2 des Aufwertungsgesetzes wirken, die den Eigentümer und den persönlichen Schuldner ermächtigt, den Aufwertungsbetrag nebst den fälligen Zinsen drei Monate nach Kündigung schon vor dem allgemeinen Fälligkeitstage (1. Januar 1932) zu zahlen. In der Anlage 1 zur Durchführungsverordnung vom 29. November 1925 ist unter Zugrundelegung des damaligen 9prozentigen Bankdiskonts die Herabminderung des Kapitals auf einen geringeren Prozentsatz festgelegt. Dieser Prozentsatz wird sich, wenn die Herabminderung des Bankdiskontsatzes auf 8 % sich hält, weiter ermäßigen. Diese Möglichkeit, das Grundstück hypothekenfrei zu machen, erscheint für den Grundstückseigentümer bei Aufnahme neuen Kapitals sehr erwünscht; nur darf man nicht vergessen, daß er hier bei Berücksichtigung aller Spesen mit einer Verzinsung von mindestens 10 % rechnen muß, während er die Aufwertungshypotheken bis zum 31. Dezember 1927 nur mit 3 % und von da ab mit 5 % zu verzinsen hat. —

Die politischen Kreise, die für die nächste Zeit an einer Rückkehr zu den vorrevolutionären Verfassungszuständen zweifeln, versuchen wenigstens einige der vielfach ja überstürzten Neuerungen der Reichsverfassung zu beseitigen. Die Angriffe richten sich in erster Linie gegen die Herabsetzung der Wahlmündigkeit auf 20 Jahre; es liegt bereits ein Antrag der rechtsgerichteten Kreise auf Heraussetzung bis auf 24 Jahre vor. Der zweite Ansturm wendet sich gegen das parlamentarische System, das unzweifelhaft an Ansehen verloren hat, weil der Reichstag durch die Kabinettskrisen der letzten Monate auf lange Zeit einfach arbeitsunfähig geworden

war. Deshalb soll der sog. Vertrauensartikel aus der Reichsverfassung entfernt werden. Endlich soll auch die Stellung des Reichsrats so geändert werden, daß sie etwa der des ehemaligen Bundesrats entspricht; er soll also als eine Art von erster Kammer ausgebildet werden. Alles dies sind zurzeit erst Gedanken und Hoffnungen bestimmter politischer Richtungen; aber diese Bestrebungen sind zu beachten, weil sie zweifellos den Forderungen großer Teile des Volkes entsprechen.

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Die seit einigen Monaten im deutschen Außenhandel erkennbare Tendenz der Besserung der Handelsbilanz führte im Dezember 1925 dazu, daß zum erstenmal seit August 1924 ein Ausfuhrüberschuß, und zwar in Höhe von ca. 34 Mill. RM insgesamt und 36 Mill. RM im reinen Warenverkehr, festgestellt wurde. Im Dezember war die Entwicklung folgende:

(In 1000 RM nach Gegenwartswerten)

Warengruppe	Einfuhr	Ausfuhr
Lebende Tiere	5 610	898
Lebensmittel und Getränke	243 713	65 339
Rohstoffe und halbfertige Waren	405 197	162 307
Fertige Waren	103 055	565 387
Reiner Warenverkehr	757 575	793 931
Gold und Silber	7 099	4 415
Zusammen	764 674	798 346

Das Statistische Reichsamt gibt zu den Zahlen folgende Erklärung: Die reine Wareneinfuhr weist im Dezember gegenüber dem Vormonat einen Rückgang um 98 Mill. RM auf. Daran sind alle Gruppen beteiligt, hauptsächlich jedoch Rohstoffe und halbfertige Waren (mit 60 Mill. RM) und Fertigwaren (mit 30 Mill. RM). Die reine Warenausfuhr zeigt im Berichtsmonat eine unwesentliche Zunahme (um 3 Mill. RM). Auch die Zusammensetzung der Ausfuhr hat sich nur geringfügig verändert. Über das vorläufige Jahresergebnis 1925 liegen folgende Zahlen vor:

(In Millionen Mark)

	Einfuhr		Ausfuhr		Saldo des reinen Warenverkehrs	Gesamt-saldo
	Reiner Warenverkehr	Gold und Silber	Reiner Warenverkehr	Gold und Silber		
1925						
Januar	1282	90	696	1,8	- 586	- 674
Februar	1071	54	630	1,5	- 441	- 494
März	1037	74	709	3,0	- 328	- 399
April	1007	74	670	2,3	- 337	- 409
Mai	994	90	728	4,2	- 266	- 352
Juni	1009	63	686	1,9	- 323	- 384
Juli	1154	26	743	3,6	- 411	- 433
August	1178	125	725	2,9	- 454	- 575
September	1069	35	777	3,6	- 292	- 323
Oktober	1074	45	846	4,9	- 228	- 268
November	857	38	792	5,1	- 65	- 98
Dezember	758	7	794	4,4	+ 36	+ 33
Insgesamt	12490	721	8796	39,2	- 3695	- 4376
Dagegen 1924	9135	182	6532	35	- 2603	- 2750

Nach dieser Zusammenstellung beträgt der Einfuhrüberschuß im Jahre 1925 insgesamt rd. 4,3 Milliarden RM und im reinen Warenverkehr rund 3,6 Milliarden RM.

Arbeitsmarkt.

Ende Januar erreichte die Erwerbslosenziffer ihren bisherigen höchsten Stand. Bei der Zunahme der unter-

stützten Erwerbslosen in der zweiten Januarhälfte d. J. von 1 767 000 auf 2 030 000 ist zu berücksichtigen, daß in diesem Zeitraum die Bestimmungen über die Einbeziehung der höher bezahlten Angestellten in die Unterstützung, sowie die Verlängerung der Unterstützungsdauer für zahlreiche fachliche und örtliche Gebiete wirksam geworden sind. Die tatsächliche Entwicklung des Arbeitsmarktes entspricht also nicht voll auf der ziffermäßigen Verschlechterung. Im einzelnen hat die Zahl der männlichen Hauptunterstützungsempfänger sich von 1 555 000 auf 1 773 000, die der weiblichen von 212 000 auf 257 000 erhöht. Die Zahl der Zuschlagsempfänger (unterhaltungsberechtigten Angehörigen der Hauptunterstützungsempfänger) ist von 2 090 000 auf 2 359 000 gestiegen.

Geld- und Kapitalmarkt.

Der Geldmarkt zeigte im Januar starke Anzeichen von Flüssigkeit, was zu einem wesentlichen Teil auf das Hereinströmen von Auslandskrediten zurückgeführt werden kann, wodurch kurzfristige Verpflichtungen frei wurden und dem Geldmarkt wiederum zugeführt werden konnten. So kam auch zum erstenmal eine Verbindung zwischen dem Markt kurzfristiger Leihgelder und dem Kapitalmarkt zustande, indem beträchtliche Mittel dem Pfandbriefmarkt zuströmten. Zur weiteren Belebung dieses Marktgebietes trugen die verhältnismäßig hohe Verzinsung der Goldpfandbriefe und deren Beleihbarkeit (auf 662/3 % erhöht), sowie die Herabsetzung des Diskontsatzes bei. Die Gestaltung der Geldmarktvhältnisse wird schließlich noch durch die in Vorbereitung begriffenen Sonderkreditaktionen (Düngerkredite, Kreditaktion der Golddiskontbank für die Landwirtschaft u. a.) in ein günstiges Licht gerückt.

In einem gewissen Zusammenhang mit der Entwicklung des Geldmarktes dürfte die im Januar in Erscheinung getretene Aufwärtsbewegung an der Börse stehen. Interessennahme ausländischer Finanzgruppen, in Aussichtstellung der Freigabe deutscher Vermögenswerte in den Vereinigten Staaten, Kreditaktion für die Landwirtschaft u. a. m. beeinflussten die Kursgestaltung auf den damit zusammenhängenden Gebieten (Schiffahrt, Montan-, Kohlen-, Kali-, Elektro-Industrie) günstig. Auch auf die befriedigende Entwicklung des Marktes der Goldpfandbriefe sei noch einmal hingewiesen.

Über die Emissionstätigkeit im Januar berichtet die Frankfurter Zeitung (2. Februar 1926) folgendes: Im Januar haben sich die Kapitalerhöhungsanträge der deutschen Aktiengesellschaften ganz erheblich verringert. Nur 11 (19) Aktiengesellschaften beantragen Kapitalvermehrungen um insgesamt nom. RM 4,84 (10,07) Mill. Das ist, an der Zahl der beantragten Aktiengesellschaften gemessen, ein Rekordtiefstand, seitdem eine Statistik der Kapitalveränderungen der Aktiengesellschaften besteht. In der Inflationszeit wurde der obige Goldmarkbetrag, wenn man das Agio der Begebungskurse mit in Betracht zieht, meist erheblich überschritten. Bemerkenswert ist ferner, daß von dem in neuen Aktien angeforderten Betrag mehr als die Hälfte (M 2,80 Mill.) zum Austausch bei Fusionen verwendet werden. In den obigen Zahlen ist ein Antrag auf Ausgabe von M 240 000 Vorzugsaktien enthalten. Die Zahl der neu eingetragenen Aktiengesellschaften — 13 (8) mit nom. RM 14,92 (6,31) Mill. — wird stark beeinflusst durch eine darin enthaltene Gesellschaft mit RM 12 Mill. Kapital, die durch Umwandlung aus einer anderen Unternehmungsform entstanden ist. Sonst würde der Kapitalbetrag der neugegründeten Aktiengesellschaften einen Rekordtiefstand anzeigen. Die Begebung von Anleihen im Auslande war auch im Januar lebhaft, wenn auch die Beträge des Vormonats nicht erreicht wurden. Im Auslande wurden Anleihen im Reichsmarknominalwerte (umgerechnet) von 179,76 (Dezember 330,60) Mill. begeben, im Inlande nom. RM 20,75 (—) Mill.

Reichsbank.
(In Millionen Reichsmark)

Aus dem Reichsbankausweis	7. 1. 26	15. 1. 26	23. 1. 26	31. 1. 26
Notenumlauf	2732	2508	2341	2648
Goldbestand	1208	1208	1250	1255
Wechsel und Schecks	1738	1537	1351	1464
Devisendeckung	403	368	379	418
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Deckung des Notenumlaufs.

Deckung	7. 1. 26	15. 1. 26	23. 1. 26	31. 1. 26
Effektive Golddeckung	44,2 %	48,2 %	53,4 %	47,4 %
Gold und deckungsfähige Devisen	59 %	62,9 %	69,6 %	63,2 %

Rentenbank.

Die Ausweise der Deutschen Rentenbank zeigten im Jahre 1925 folgende Entwicklung:

(In Millionen Rentenmark)

Datum	Kredite an das Reich	Kredite an die Wirtschaft	Notenumlauf	Umlauf an Rentenbriefen
31. 1.	1187	780	1966,8	0,156
28. 2.	1187	780	1966,8	0,156
31. 3.	1187	780	1911,2	0,156
30. 4.	1171	780	1896,2	0,156
31. 5.	1140	780	1864,4	0,156
30. 6.	1130	780	1855,5	0,156
31. 7.	1111	780	1835,7	0,156
31. 8.	1110	780	1834,2	0,156
30. 9.	1109	780	1834,2	0,156
31. 10.	1092	780	1833,3	0,156
30. 11.	1078	587	1611,1	0,156
31. 12.	1080	587	1611,1	0,156

Diskontveränderungen.

Österreich. Der Generalrat der österreichischen Nationalbank beschloß den Diskontsatz (ab 27. Januar) von 9 auf 8 % herabzusetzen.

Tschechoslowakei. Auf Grund einer dem Bankausschuß des Finanzministeriums erteilten Ermächtigung hat dieser eine Herabsetzung des Diskont- und Lombardsatzes (ab 13. Januar) auf 6 bzw. 7 1/2 % beschlossen.

Danzig. Die Bank von Danzig setzte den Diskontsatz von 9 auf 8 % und den Lombardzinsfuß von 11 auf 10 % (ab 19. Januar) herab.

Norwegen. Die Bank von Norwegen erhöhte (ab 12. Januar) den Diskont von 5 auf 6 %.

Postscheckverkehr im Jahre 1925.

Im Kalenderjahr 1925 ist die Zahl der Postscheckkonten bei den 19 Postscheckkämtern des Deutschen Reichs von 809 000 (Ende 1924) auf 857 000 Konten, also um 48 000, gestiegen. Der Umsatz betrug rund 111 000 Mill. RM (1924: 79 000 Mill. RM) in 526 (408) Mill. Buchungen. Von dem Umsatz wurden 87 000 Mill. RM (1924: 62 000 Mill. RM) oder 79 v. H. bargeldlos abgewickelt. Das Guthaben der Postscheckkunden hat infolge der allgemeinen Geldknappheit nicht zugenommen; es betrug im Jahresdurchschnitt 572 Mill. RM gegen 575 Mill. RM Ende 1924. Sehr erfreulich ist die starke Zunahme der Überweisungen von Konto zu Konto, deren Pflege die Hauptaufgabe des Postscheckverkehrs ist. Durch Überweisung wurden 81 000 Mill. RM (1924: 57 000 Mill. RM) in 291 (236) Mill. Buchungen beglichen.

Konzentrationsbewegung.

Neuer Zusammenschluß in der süd-deutschen Zementindustrie. Nach einer Meldung der Frankfurter Zeitung wird die Portlandzementfabrik Karlstadt a. M., Ludwig Roth A.-G., die Portlandzement- und Kalkwerke Abbach a. d. Donau A.-G. übernehmen, indem sie die Aktien dieser von

der „Aufbau“ G. m. b. H. in München erwirbt. Zu diesem Zweck wird die Portlandzementfabrik Karlstadt eine Erhöhung ihres Aktienkapitals um 1,5 auf 7 Mill. beantragen. Das Werk Abbach gehörte bisher nicht dem Süddeutschen Zementsyndikat an und ist ihm erst mit Wirkung ab 1. Januar 1926 beigetreten.

Interessengemeinschaft in der Fabrikation feuer- und säurefester Produkte. Wie die Frankfurter Zeitung mitteilt, wurde zwischen der Firma Berg & Co., G. m. b. H., Abt. Säurefest, Andernach a. Rhein und der Firma Stein- und Tonindustrie-Gesellschaft Brohlthal, Burgbrohl, eine Interessengemeinschaft abgeschlossen, deren Zweck in der Hauptsache ist, der Firma Berg & Co. eine erweiterte Fabrikationsbasis für die säurefesten Auskleidungen und Säureschutzmittel zu schaffen.

Postwesen.

Das amtliche Verzeichnis sämtlicher Ortschaften der Provinz Hannover, des Freistaats Oldenburg (mit Ausschluß der Gebietsteile Birkenfeld und Lubeck), des Freistaats Braunschweig und der Freien und Hansestadt Bremen, das im November 1925 neu aufgelegt wurde, enthält neben der politischen Einteilung der Provinz und der Freistaaten eine Übersicht aller Verwaltungsbehörden (einschl. der Deutschen Reichsbahn-gesellschaft), ferner die Einwohnerzahlen aller Stadt-gemeinden und Wohnstätten mit Hinzufügung des Kreises, des Amtsgerichtsbezirks und Zustell-Post-anstalt. Bestellungen auf das Buch (3 RM; Berich-tungen zum Selbstkostenpreise) nehmen alle Post-anstalten und Zusteller entgegen.

Ein gleiches Verzeichnis erschien für die Rheinprovinz einschl. des Saargebiets und des Oldenburgischen Landesteils Birkenfeld. Dieses Verzeichnis kann wie oben zum Preise von 6 RM bezogen werden.

Wertkästchenverkehr mit Neuseeland und verschiedenen britischen Kolonien usw. Fortan sind im Verkehr mit Neuseeland, Britisch Honduras, Britisch Somaliland, Cypern, den Fidschi-Inseln, Gambia, Grenada und Grenadinen, Kenya und Uganda, Britisch Westindien (jedoch nur nach Antigua, Dominica, Montserrat, Nevis, St. Kitts (St. Christoph) Malta, Mauritius, Britisch Nordborneo, St. Helena und Seychellen auch Wertkästchen zugelassen. Meistbetrag der Wertangabe und Leitwege wie für Wertbriefe nach diesen Ländern. Über die Zahl der den Wertkästchen — außer einem statistischen Anmeldeschein — beizufügenden Zollinhalts-erklärungen erteilen die Post-anstalten Auskunft.

Hochschulwesen.

Universität Köln. Prof. Dipl.-Kfm. Dr. Walb in Freiburg i. B. hat den Ruf an die Universität Köln a. Rh. angenommen. — Mit einer Schrift über die „Ökonomische Theorie der Konjunkturpolitik“ habilitierte sich an der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät der Assistent beim Dekanat Dr. rer. pol. Alfred Müller für das Fach der wirtschaftlichen Staatswissenschaften und Dr. Franz Helpenstein für das Fach Finanzwissenschaft. — Die wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Fakultät hat dem emerit. o. Prof. der politischen Ökonomie an der deutschen Universität in Prag, Emil Sax, die Würde und die Rechte eines Doktors der Staatswissenschaften ehrenhalber verliehen.

Das Betriebswirtschaftliche Seminar der Universität Köln veranstaltete in der Woche vom 12.—17. April d. J. einen Kursus für die in der Praxis stehenden Diplom-Handelslehrer.

Im Vordergrund desselben soll die Technologie des Bürobetriebes — Moderne Durchschreibebuchführung, Verwendung von Buchhaltungs- und Rechenmaschinen — stehen. Die Vorlesungen aus diesem Gebiete werden durch Übungen an modernen Büromaschinen ergänzt. Außerdem finden statt Vorlesungen über solche betriebswirtschaftlichen Zeitfragen, die für

die Behandlung in der Schule besonders geeignet erscheinen.

Alle Anfragen und Vorschläge wolle man an das Betriebswirtschaftliche Seminar der Universität Köln richten.

Handels-Hochschule Berlin. Zur Einführung und Weiterbildung der Studenten, Diplomaufleute und Diplomhandelslehrer in neuzeitlicher Bürotechnik (Buchhaltungsverfahren, Ordnungsverfahren, Büromaschinen u. a. m.) sind dem Betriebswirtschaftlichen Seminar der Handels-Hochschule Berlin von der Stadt Berlin Arbeitsräume in der Nähe der Handels-Hochschule zur Verfügung gestellt worden.

Kurse in neueren Buchungsverfahren sind bereits seit mehreren Semestern eingerichtet. Im Winter-Semester 1925/26 finden infolge der hohen Teilnehmerzahl 4 Parallelkurse statt.

Universität Frankfurt. An der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät habilitierten sich für das Fach der Betriebswirtschaftslehre Dr. Alfred Isaac und Dr. Jacob Fritz.

Handels-Hochschule Leipzig. Der Senat ernannte Oberbürgermeister Dr. Rothe und Hofrat Richard Linnemann zu Ehrenbürgern der Hochschule.

Universität Leipzig. Dr. rer. pol. Rudolf Streller ist auf Grund seiner Habilitationsschrift „Statik und Dynamik in der theoretischen Nationalökonomie“ als Priv.-Doz. für Nationalökonomie in der philosophischen Fakultät zugelassen worden.

Universität Rostock. In der rechts- und wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Rostock habilitierte sich Dr. H. Weigmann.

Technische Hochschule Dresden. Der Priv.-Doz. für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere für Buchhaltungs-, Bilanz- und Selbstkostenwesen in der kulturwissenschaftlichen Abteilung Dr. Max Rudolf Lehmann ist zum planmäßigen Prof. in der genannten Abteilung ernannt worden.

Persönliches.

Am 8. Dezember 1925 verstarb in Rotterdam der über die Grenzen Hollands hinaus bekannte Vertreter der holländischen Betriebswirtschaftslehre, Professor de Jongh, Rotterdam.

Bücherbesprechungen.

Bankbücher.

Leitner, Fr.: Bankbetrieb und Bankgeschäfte. 7. Aufl. Frankfurt a. M. 1925, J. D. Sauerländers Verlag. Gr.-8°. 670 S. M 18.—

Das vorliegende Werk ist ein unveränderter Abdruck der im Juli 1923 erschienenen 6. Auflage, die im Januarheft 1924 der „Z. f. H. u. H.“ eingehend besprochen wurde. In einem Nachtrag sind die bis Mitte Juli 1925 erfolgten wichtigsten Änderungen aufgenommen worden. Das vorher etwas zu knapp gefaßte alphabetische Sachregister hat eine Erweiterung erfahren.

Leidegebel-Ruge: Das Bankgeschäft in seinen praktischen und theoretischen Grundzügen. Herausgegeben von Leidegebel, Ruge und andern. Berlin NW 7 1925, Volkswirtschaftliche Verlagsgesellsch. m. b. H. Gr.-8°. 536 S.

Inhalt: Volkswirtschaftslehre — Finanzwissenschaft — Geld, Kredit und Währung — Bankgeschäfte — Buchhaltungs- und Bilanzwesen — Bürgerliches Recht — Grundbuchrecht — Das Handelsrecht — Die Depotgesetzgebung — Das Wechsel- und Scheckrecht — Handelsgesellschaftsrecht — Konkurs und Geschäftsaufsicht — Die wichtigsten Bestimmungen aus der Zivilprozeßordnung — Die Aufwertung.

Das Buch behandelt die verschiedensten Gebiete, auf denen der im Bankbetrieb Tätige Kenntnisse besitzen sollte. Die einzelnen Kapitel sind im Aufbau und in der Ausführung nicht gleichmäßig, was bei der großen Zahl der Mitarbeiter nicht verwunderlich ist, als Ganzes aber wird das Werk seinen Zweck erfüllen, und Leidegebel und Ruge haben sich durch Herausgabe des

Buches, zu dem sie selbst wesentliche Teile beigezeichnet haben, ein großes Verdienst erworben.

Koch-Schacht: Münz- und Bankgesetzgebung. Die Reichsgesetzgebung über Münz- und Notenbankwesen. Textausgabe mit Anmerkungen und Sachregister. Gutten-tagsche Sammlung deutscher Reichsgesetze. Berlin 1926, Walter de Gruyter & Co. 8°. 617 S.

Der bekannte Kommentar des früheren Reichsbankpräsidenten Dr. Koch liegt in 7., völlig neubearbeiteter Auflage vor. Der gegenwärtige Präsident des Reichsbankdirektoriums, Dr. Hjalmar Schacht, zeichnete als Herausgeber. Als Mitarbeiter sind u. a. der Vizepräsident Dr. v. Glasenapp, sowie die Reichsbankdirektoren Schneider, Dr. Nordhoff, Hülse, Dr. Deumer und Dreyse genannt.

Das Buch enthält sehr wertvolles Material über das Bankgesetz, das Privatnotenbankgesetz und das Münzgesetz. Als maßgebliches Werk der Münz- und Bankgesetzgebung wird es für die Praxis unentbehrlich sein. Die Darstellungen sind überall klar und übersichtlich. Ob st.

Berge, August: Chemische Technologie der Tonwaren. Ein Repetitorium für Keramiker. Abriß der keramischen Technologie als Einführung für Chemiker. Mit 16 Abbildungen im Text und auf 8 Tafeln. Halle (Saale) 1925, Verlag von Wilhelm Knapp. Preis brosch. M 2.—

Das vorliegende Heftchen bringt in knapper Darstellung eine Zusammenfassung der keramischen Technologie und ist vorzüglich geeignet, den Chemiker, der der Keramik iernteht, in das Wesen der chemischen und technologischen Arbeitsprozesse der Keramik einzuführen. Es enthält eine anregende Darstellung der Verfahren, die auch der mit keramischen Produkten beschäftigte Kaufmann kennen muß, um seine Waren zu beurteilen.

Weiß, A.: Vorlesungen über technische und wirtschaftliche Grundlagen der Textil-Industrie. Vierte, neubearbeitete Auflage des Werkes „Textil-Technik und Textil-Handel“. Mit 101 Abbildungen im Text. Leipzig und Wien 1923, Verlag Franz Deutick. Preis M 9.—

Das Weißsche Buch liegt nunmehr in neuer Auflage vor. Seine Vorzüge liegen in einer Verbindung der betriebswirtschaftlichen und warenkundlichen Betrachtungsweise, was gerade für die Textilwirtschaft von Wichtigkeit ist. Nach Erörterung der Fasern und der Technologie der Spinnerei und Weberei werden die Haupttypen der Fabrikate einer eingehenden Betrachtung unterzogen, wobei auch die Wirk- und Strickwaren, Spitzen und Posamenten Berücksichtigung finden. Wenngleich die „Vorlesungen“ eine zwanglose Anreihung der einzelnen Abschnitte entschuldigen, so wäre doch eine durchgearbeitete Gliederung und Unterteilung des Stoffes in Kapitel, Abschnitte, Unterabschnitte erwünscht gewesen. Des fernerer hätten die mikroskopischen Eigenschaften der Fasern noch etwas ausführlicher, insbesondere durch Zeichnungen, behandelt werden sollen. In seinen Verdeutschungsbestrebungen, so verdienstlich sie an sich sind, dürfte der Verfasser doch etwas zu weit gegangen sein. Denn „Vergrößerungsglas“ ist nicht eine genügend klare Verdeutschung des Ausdrucks „Mikroskop“, wie auch die Verdeutschung „international“ in zwischenländisch z. Z. noch störend empfunden wird. Leider sind gerade Wirtschaft und Technik in allen ihren Zweigen so von Fremdwörtern erfüllt, auf deren Verdeutschung eben oft verzichtet werden muß. Unangenehm muß auch der Mangel eines Registers (A-B-C-Verzeichnisses) empfunden werden.

Im besonderen kann gesagt werden, daß es der Verfasser verstanden hat, den reichen Inhalt des Gebietes in durchaus befriedigender Weise und leichtverständlich darzustellen, so daß das Buch seinen Zweck, den Studierenden der Betriebswirtschaftslehre und Warenkunde als Leitfaden zu dienen, voll erfüllt.

Zipser, Julius, und Marschik, Christian: Die textilen Rohmaterialien und ihre Verarbeitung zu Gespinnsten (Die Materiallehre und die Technologie der Spinnerei). Ein Lehr- und Lernbuch für textile, gewerbliche und höhere technische Schulen, sowie zum Selbstunterrichte. Wien und Leipzig, Verlag Franz Deutick.

I. Teil: Die textilen Rohmaterialien (Die Materiallehre). Mit 60 Abbildungen im Texte. Sechste Auflage. 1923. Preis geheftet M 2.50.

II. Teil: Die Technologie der Spinnerei: Die Verarbeitung der pflanzlichen Rohstoffe zu Gespinnsten. Mit 169 Abbildungen im Text. Vierte Auflage. 1925. Preis geheftet M 4.—.

III. Teil: Die Technologie der Spinnerei: Die Verarbeitung der tierischen und mineralischen Rohstoffe. Mit 136 Originalzeichnungen im Texte. Dritte Auflage. 1922. Preis geheftet M 4.—.

Das vorliegende Unterrichtswerk stellt eine Technologie und Warenkunde der Textilfasern und Garne vor. Im ersten Teil werden die Spinnfasern erörtert, die in der Textilindustrie überhaupt Bedeutung haben. Es ist die sehr zweckmäßige Gliederung der Rohstoffe in natürliche und künstliche vorgenommen, wobei die ersteren in der üblichen Weise geschieden, den letzteren die Kunstseide und das Papier angeschlossen ist. Inlogisch bleibt nur die Eingliederung der Glas- und Metallfäden unter den natürlichen Rohstoffen. Es sind alle hoch und wenig bedeutsamen Fasern ihrem wirtschaftlichen Wert entsprechend eingehend gewürdigt worden; einige sprachliche Härten sollten in den folgenden Auflagen beseitigt werden, wie z. B. S. 113, wo mehrere künstliche Seiden als „Lösungen“ schlechtweg bezeichnet worden sind, während doch nur gemeint sein kann, daß sie aus den Lösungen gewonnen werden.

Der zweite Teil behandelt die Spinnerei der pflanzlichen Fasern, vor allem die weitaus wichtigste und am mannigfaltigsten gestaltete Baumwollspinnerei sowie auch die Baumwollabfallspinnerei, ferner die Hanf-, Jute-, Ramie-, Torf- und Papiergarnspinnerei.

Der dritte Teil ist der Verspinnung der tierischen und mineralischen Fasern gewidmet: der Streichgarn-, der Kammgarn-, der Kunstwoll- und Seidenabfallspinnerei, schließlich der Asbestspinnerei. Für den 2. und 3. Teil ist es besonders anzuerkennen, daß es den Verfassern gelungen ist, die zum Teil schwierigen Einzelprozesse in durchaus verständlicher Weise zu erläutern. Es ist weiter zu begrüßen, daß auch die wichtigsten Maschinentypen fast ausnahmslos Aufnahme gefunden haben, und daß auch die neuesten Konstruktionen der Maschinen, wie sie in hervorragenden Ausführungen vor allem von der Sächsischen Maschinenfabrik vorm. Richard Hartmann in Chemnitz-Dresden geliefert werden, berücksichtigt sind. Schließlich muß noch hervorgehoben werden, daß die Abschnitte über die Prüfungen der Garne und Zwirne ausführlicher als sonst behandelt sind.

Im ganzen ist das Sammelwerk zum Studium an höheren gewerblichen und Textilfachschulen wie auch für den Selbstunterricht vorzüglich geeignet. Vor allem ist es auch den Kaufleuten und Technikern der Textilbranche zu empfehlen, zumal auch die betriebswirtschaftliche Seite des Spinnereibetriebes nicht außer Acht gelassen ist.

Prof. Dr. Pöschl.

Adreß- und Export-Handbuch der Maschinen-, Metall- und elektrotechnischen Industrie. 2. Ausgabe 1925 bis 1926. Bd. IV der Ala-Industrie-Adreßbücher des Deutschen Reiches. Nach amtlichen und authentischen Quellen mit Unterstützung führender Wirtschafts- und Fachverbände bearbeitet von Herbert Loesdau. Im Verlage: Berlin W 35, Ala Anzeigen-Aktiengesellschaft in Interessengemeinschaft mit Haasenstien & Vogler A.-G. Daube & Co. G. m. b. H. Gr.-4°. 1104 S.

Ein eingehendes, allen praktischen Fragen der betreffenden Industriezweige gerecht werdendes Werk

vor allem im Hinblick auf ihre überragende Stellung als Exportindustrie, die Dr. Sorge, Ehrenvorsitzender des Reichsverbandes der deutschen Industrie, in seinem Geleitwort besonders hervorhebt.

Inflation, Typisierung und Spezialisierung haben auf diesem Industriegebiet die Konzentrationsbewegung in besonderem Maße beschleunigt, und so gibt Dr. A. Troß einen erschöpfenden Überblick über die Zusammensetzung der 15 Konzerne der Montan-, eisen-schaffenden und eisenverarbeitenden Industrien Deutschlands, die das Ziel rationeller Produktion und einheitlicher Absatzorganisation verfolgen.

Über die Eisen- und Stahlwaren-Industrie Deutschlands nach Art und Menge ihrer Erzeugnisse berichtet Dr. K. Moebius. 70—80 % davon geht in das Ausland, wie an beigegebenen Ausfuhrstatistiken nachgewiesen wird. Die Bedeutung des Patentwesens für die deutsche Industrie betont Geh. Regierungsrat Pritzkow.

Dem eigentlichen Industrieverzeichnis geht ein alphabetischer Überblick über deutsche Gesandtschaften und Konsulate, Handelskammern, Syndikate, Interessengemeinschaften, wissenschaftlich-technischen Verbänden, Industrie-Fachverbänden, Hochschulen und technischen Fachschulen voran.

Das Adreß- und Exporthandbuch gliedert sich in ein namentliches Firmenverzeichnis, in ein alphabetisches Ortsverzeichnis und in ein sachliches Bezugsquellen- und Exportverzeichnis in 10 Sprachen.

Beigegeben sind ein Überblick über deutsche Industrie- und Messestädte, die deutsche Industrie in Wort und Bild, ein Verzeichnis der Tageszeitungen und technischen Fachzeitschriften, ein Banken- und Speditionsverzeichnis.

Dr. Rost.

Literatur-Übersicht.

März.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

*Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 2. Lieferung: Armaturenindustriebetrieb — Banken, ihre Rechtsgeschäfte. Lexikonformat. 320 Spalten. M 7.—.

Betriebswirtschaftliche Grundlagen.

*Weiß A., Der Gedankenkreis der Betriebswirtschaft. W. Langguth, Eßlingen a. N. 8°. 34 S. M 1.25.

Organisation des Vermögens, Bewertungsfragen, Umsatz.

Weiß A., Umsatz. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 2.

Werbung.

*Beer H., Erfolgreiche Textil-Inserate. S. Hein & Co., Hannover. Kl.-8°. 96 S.

*Kames A., Kunden-Werbung im Uhrmacher-, Juwelier- und Optikerhandwerk. Verlag der deutschen Uhrmacher-Zeitung, Berlin. Kl.-8°. 135 S.

*Scholze A., Schaufenster und Reklame des Uhren- und Schmuckwarenhändlers. Bd. 1. Die Zeitungsanzeigen. Verlag Zentralverband der deutschen Uhrmacher, Halle a. S. 8°. 180 S.

Brauns R., Das uniformierte Firmenschild. Betrieb und Organisation 3, 1.

Gillmann, Reklame und Expressionismus. Das Geschäft 3, 2.

Schürmann W., Reklame und Konkurrenz. Betrieb und Organisation 3, 1.

Tiegs B., Das Schaufenster. Betrieb u. Organisation 3, 1.

Kostenberechnung.

Brauns R., Fehlerquellen in der Kalkulation. Die Unternehmung 2, 2.

Weiß A., Kosten. Die Unternehmung 2, 1.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

**Trömel W.*, Kartell und Preisbildung in der deutschen Geschirr- und Luxusporzellanindustrie. Gustav Fischer, Jena. 8°. 143 S. M 7.—.

**Wohl P.*, Die russischen Trusts. Ferdinand Enke, Stuttgart. 8°. 44 S. M 2.80.

Emmel E., Interessengemeinschaften und Kontrollgesellschaften. Kartell-Rundschau 23, 12.

Bilanz.

**Bott K.*, Die Bilanz des Kaufmanns. Eine systematische Einführung in das Bilanzwesen. Hanseatische Verlagsanstalt, Hamburg. 8°. 265 S.

Benck W., Handels- und Steuerbilanz. Die Unternehmung 2, 1.

Martell P., Die Inventur. Die Unternehmung 2, 1.

Römer A., Das Instrument der Rentabilitätsberechnung. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 2.

Buchhaltung.

**Nitschke B.*, Ich bin buch- und bilanzsicher! Fichte-Verlag, Paul Wustrow, Berlin. 8°. 45 S. M 1.—.

**Pfeifer J.*, Der Weg zum bilanzsicheren Buchhalter. Ernst Uhl, Schwabach. 8°. 143 S. M 3.30.

**Stiegler J. P.*, Anleitung zur Einrichtung und Führung der Taylorix-Buchhaltung. Mit Buchungsmustern. Taylorix-Organisation G. m. b. H., Stuttgart. 8°. 26 S. M 3.—.

**Neuzeitliche Buchhaltungsmethoden.* W. Langguth, Eßlingen a. N. 8°. 59 S. M 2.50.

Geffers H., Betriebs- und Erfolgskontrollen aus dem Journal. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 2.

Meinke H., Maschinelle Buchführung und Mahnkontrolle im Abzahlungsgeschäft. Das Geschäft 3, 2.

Windmüller E., Praktische Erfahrungen bei der Umstellung auf Maschinenbuchhaltung für die Industrie und Handel. Die Unternehmung 2, 2.

Rentabilität, Gewinn, Sicherheit, Risiko.

Lehmann M. R., Über Begriff und Wesen der Preispolitik (Rentabilität). Betriebsw. Rundschau 3, 1.

Richter M., Die Frage der Liquiditätsberechnung. Betrieb u. Organisation 3, 1.

Riedel K., Zur Preissenkungsaktion und dem Problem der Rentabilität. Das Geschäft 3, 2.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

Westenberger H., Die Finanzierung des Geschäfts mit Rußland. Magazin der Wirtschaft 2, 5.

Betriebsführung.

**Karlemeyer*, Neues Verfahren zum erfolgreichen selbständigen Einziehen der Außenstände mit gebrauchsfertigen Formularen. Verlag Organisator A.-G., Leipzig. 8°. 32 S. M 1.20.

**Proskauer M.*, Abfertigen oder Bedienen! Der gute Verkäufer. Ratschläge für die Praxis des Einzelhandels. Verlagsgesellschaft Textil-Woche A.-G., Berlin. 8°. 156 S. M 2.50.

**Waffenschmidt W. G.*, Das Wirtschaftssystem Fords. Eine theoretische Untersuchung. J. Springer, Berlin. 8°. 46 S. M 1.80.

**Witte I. M.*, Amerikanische Büro-Organisation. R. Oldenbourg, München. 8°. 80 S. M 2.50.

Breuer C., Systematisierung der Kredit- und Mahnkontrolle. Betrieb u. Organisation 3, 1.

Claussen H., Über die rationelle Organisation der Postexpedition und der Briefablage. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 2.

Dürheim J., Karteiführung im Einkauf. Betrieb und Organisation 3, 1.

Hundhausen C., Innerbetriebliche Standortfragen. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 20, 1.

Lage-Schulte G., Eine neue Methode der Signierung der Kolli. Betrieb u. Organisation 3, 1.

Nimptsch R., Werkerhaltungsversicherung, eine neue Organisationsform der Bewirtschafung des Anlagekapitals. Organisation 28, 2.

Schmidt F., Die Anpassung der Betriebe an die Wirtschaftslage. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 2.

Vogel W., Büro-Organisation und „Graphische Rechentafeln“. Wirkungsfeld und Wirtschaftlichkeit der neuzeitlichen Rechenhilfsmittel für Büro und Betrieb. Organisation 28, 2.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

**Friedrich O.*, Die Berufsberatung für kaufmännische Berufe. C. Heymann, Berlin. 8°. 80 S. M 2.—.

Janowsky F. J., Psychotechnische Eignungsprüfungen. Das Geschäft 3, 2.

Sonstiges.

**Beck und Schneider*, Die Aktiengesellschaft. Gründung, Bilanz, Buchführung, Abschluß. Hahnsche Buchhandlung, Hannover. 8°. 68 S. M 2.40.

B. Spezielle Betriebslehre.**Industriebetriebslehre.**

**Clark W.*, Leistungs- und Materialkontrolle nach dem Gantt-Verfahren. Übersetzt von I. M. Mitte. R. Oldenbourg, München. 8°. 83 S. M 3.50.

**Hamburger R.*, Rationalisierung der Selbstkostenermittlung in Fabrikbetrieben. R. Oldenbourg, München. 8°. 70 S. M 3.—.

**Lilienthal-Müller*, Fabrikorganisation, Fabrikbuchführung und Selbstkostenberechnung des Ludw. Loewe & Co. A.-G., Berhn. 3. erg. Aufl. J. Springer, Berlin. 8°. 200 S.

**Rummel K.*, Erhöhung der Wirtschaftlichkeit in den technischen Betrieben der Großenisenindustrie. Berichte der Fachausschüsse des Vereins deutscher Eisenhüttenleute. Ausschuß für Betriebswirtschaft. Berichte 5—8. Verlag Stahlisen m. b. H., Düsseldorf. 8°. 14 u. 3 × 12 S. M 1.66 u. 3 × M 1.44.

Bagliano C., Bemerkungen zur graphischen Darstellung der verschiedenen Kostenarten. Betriebsw. Rundschau 3, 1.

Belles F. W., Arbeitsfortschritt und seine Überwachung. Organisation 28, 3.

Hellwig A., Organische Betriebsdisposition (Schluß). Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 2.

Hermann J. E. u. Mauritz H., Beschäftigungsgrad und Betriebskontrolle. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 2.

Kessler E., Abschreibungspraxis, Kalkulation und Wertrechnung im Zeichen der Zeit. Organisation 28, 2.

Kuhfuß F., Die Praxis der Unkostenzuteilung. Organisation 28, 2.

Lich O., Praktische Kontrollgeräte zur Überwachung des Betriebes. Organisation 28, 2.

Manns A., Die Hemmungen einer rationellen kaufmännischen Organisation in der Industrie. Das Geschäft 3, 2.

Meitzer H., Über das System der Unkostenverrechnung. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 2.

Morretsch J., Das Verringern der Gesteuerungskosten in bezug auf Gestaltung unter Zuhilfenahme zeitgemäßer Arbeitsverfahren und Maschinen. Werkstattstechnik 20, 1.

Runkel F., Das literarische Büro einer industriellen Unternehmung. Die Unternehmung 2, 2.

Walther A., Einige Gedanken über den „Wirtschaftlichen Wirkungsgrad“. Betriebsw. Rundschau 3, 1.

Handelsbetriebslehre.

Erlenbach, Das Textileinzelhandelsgeschäft. Die Unternehmung 2, 2.

Bankbetriebslehre.

Bernicken, Das Emissionsgeschäft der Banken. Bankwissenschaft 2, 20.

Boehme G., Sammeldepot. Bank-Archiv 25, 9.

- Breska H.*, Das Tageskontokorrent. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 2.
- Großhennig H.*, Die Technik der Liquidation des Effekten-Termingeschäfts in Berlin. Der Zahlungsverkehr 8, 1.
- Herzfeld K.*, Sammeldepot und Privatbankier. Bank-Archiv 25, 8.
- Calveram*, Metageschäfte in Effekten. Bankwissenschaft 2, 20.
- Kulschewsky E.*, Der erste Abschluß der Bank von Polen. Bank-Archiv 25, 8.
- Michlig P.*, Scheck- und Dokumentenschutz gegen Fälschungen. Organisation 28, 3.

Verkehrsbetriebslehre.

- Derikartz*, Betrieb, Verkehr und Wirtschaftlichkeit bei der früheren preußisch-hessischen Staatseisenbahn. Sonderdruck der „Verkehrstechnischen Woche“. 4°. 15 S.
- Feindler*, Die Ermittlung der Betriebsleistungen (Zugs- und Wagenkilometer) nach dem Lochkartenverfahren. Sonderdruck aus der „Verkehrstechnischen Woche“. 4°. 17 S.
- Sinner*, Das Lochkartenverfahren und seine Verwendung im Eisenbahndienst. Sonderdruck aus der „Verkehrstechnischen Woche“. 4°. 7 S. (zusammengedruckt mit Feindler).
- Wentzel*, Zur Hebung der Wirtschaftlichkeit im Eisenbahnbetriebe. Sonderdruck der „Verkehrstechnischen Woche“. 4°. 2 S. (zusammengedruckt mit Derikartz).
- Mayer L.*, Selbstkostenberechnung und Tarifbildung im Speditionsgewerbe. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 2.
- Riedel Ph.*, Lochkartenverfahren und Nummernbezeichnungen bei der deutschen Reichsbahn. Organisation 28, 3.

Versicherungsbetriebslehre.

Sonstige Betriebslehren.

- Roeschli G.*, Hotelorganisation in der Schweiz. Schweiz. handelsw. Zeitschr. 20, 2.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

- Dreher A.*, Praktisches Handbuch für den internationalen Eisenbahnverkehr. C. Heinrich, Dresden-N. 4°. 151 S. M 7.—.
- Fischers* deutscher Güterfrachten-Tarif ab 1. Januar 1926. 35. Ausgabe. J. Fischer, Düsseldorf. 8°. 66 S. M 5.—.
- Köhler R.*, Das deutsche Messwesen in der heutigen Wirtschaftskrise und die Leipziger Frühjahrsmesse 1926. Meßamt Leipzig. 4°. 19 S.
- Vorschriften* für den Warenversand ins Ausland. Zusammengestellt von und Verlag der Kammer für Handel, Gewerbe u. Industrie. 4°. 147 S.

Kapital-, Kredit- und Wertpapierverkehr.

- Reißner C.*, Das Meldeverfahren bei Sicherung der Zeitgeschäfte in Wertpapieren an der Börse zu Frankfurt a. M. Der Zahlungsverkehr 8, 1.

Zahlungs-, Wechsel- und Scheckverkehr.

- Butze F.*, Wechsel, Scheck, Überweisung. Eine leichtfaßliche Darstellung der Grundlagen des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Dr. Max Gehlen, Leipzig. 8°. 127 S. M 2.40.
- Gillmann u. Jonas*, Auf Abzahlung. Recht u. Organisation im Abzahlungsverkehr. E. R. Wunderlich, Leipzig. 8°. 104 S.
- Burjam F.*, Bargeldlose Zahlung, Zentralbankgiro und Geldpolitik (Schluß). Bankwissenschaft 2, 20. 21.
- Fischer A.*, Reparationsscheck und Reparationswechsel. Bankwissenschaft 2, 20.
- Schönwandl M.*, Norm-Überweisung. Der Zahlungsverkehr 8, 1.

Nachrichtenverkehr.

- Runkel F.*, Der europäische Fernsprech-Weitverkehr. Betrieb u. Organisation 3, 1.
- Wintzer W.*, Vereinfachungen und Ersparnisse im Kodewesen. Betriebsw. Rundschau 3, 1.

Sonstiges.

- Regenhardt's* Geschäftskalender für den Weltverkehr 1926. C. Regenhardt, Berlin. 8°. 944 S. M 9.50.
- Schramm A.*, Deutschlands Verlagsbuchhandel. Tondeur & Säuberlich, Leipzig. 8°. 560 S. M 25.—.
- Fachadreßbuch* der gesamten Wärme- und Feuerungstechnik 1925/26. Carl Haenchen, Halle a. d. S. 8°. M 15.—.
- Jahr- und Adreßbuch* der Zuckerfabriken 1925/26. Albert Rathke, Magdeburg. 8°.

II. Volkswirtschaftslehre.

Lehr- und Sammelwerke.

- Pesch S. J. H.*, Lehrbuch der Nationalökonomie. II. Bd.: Allgemeine Volkswirtschaftslehre I. 4. u. 5. unveränd. Aufl. Herder & Co., Freiburg i. B. 8°. 737 S. M 24.—.

Geld und Währung.

- Englisch P.*, Goldcharakter der alten Reichsbanknoten. Eine juristische und volkswirtschaftliche Studie. Gotthard Boll & Co., Berlin. 8°. 125 S. M 3.—.
- Heller W.*, Die Währungsreform in Ungarn. Bankwissenschaft 2, 21.
- Keynes M.*, Betrachtungen zu Frankreichs Währungslage. Wirtschaftsdienst 11, 4.

Kredit.

- Hans und Reißberger*, Auslandskredite für die österreichische Industrie durch Investment-Trust-Gesellschaften. Hölder-Pichler-Tempsky A.-G., Wien. 8°. 30 S. M —.75.
- Bernhard G.*, Die Hoffnung auf Anlagekredit. Magazin der Wirtschaft 2, 4.
- Meyer*, Kreditversorgung des Mittelstandes. Bank-Archiv 25, 9.
- Stein Ph.*, Der Kredit des Handwerks. Blätter für Genossenschaftswesen 73, 7.
- Die Wiederaufrichtung des Städt. Realkredits. Wirtschaftsdienst 11, 4.

Arbeit. Kapital und Arbeit.

- Gabel A.*, Kämpfe und Werden der Hüttenarbeiter-Organisationen an der Saar. Saarbrücker Druckerei und Verlag, A.-G. 8°. 200 S.
- Vorwerck K.*, Die wirtschaftsfriedliche Arbeiterbewegung Deutschlands in ihrem Werden und in ihrem Kampf um Anerkennung. Gustav Fischer, Jena. 8°. 150 S. M 6.—.
- Zimmermann W.*, Die Arbeiterfrage in Deutschland nach dem Kriege. Gersbach & Sohn, Berlin. 8°. 122 S. M 2.50.
- Ackermann G.*, Deflation und Lohnpolitik in Schweden. Magazin der Wirtschaft 2, 2.
- Obst-Harnisch E.*, Die Frau im Handel. Der Kaufmann und das Leben (Beiblatt zur Zeitschr. f. H. u. H. 19, 2).

Urproduktion.

- Engler C. und v. Hofer H.*, Das Erdöl, seine Physik, Chemie, Geologie, Technologie und sein Wirtschaftsbetrieb. S. Hirzel, Leipzig. 8°. 802 S. M 60.—.
- Peters J.*, Statistisches Handbuch der Kohlenindustrie in der tschechoslow. Republik. 3. Jahrg. „Prometheus“ Gen. m. b. H., Prag. 8°. 244 S.
- Handbuch* der Kali-Bergwerke, Salinen und Tiefbohrunternehmen 1925/26. Verlag der Kuxen-Zeitung Berlin. 8°. 876 S.
- Palyi M.*, Agrar-Revolution in England. Magazin der Wirtschaft 2, 4.
- Storm J.*, Der Kampf zwischen Braunkohle und Steinkohle. Wirtschaftsdienst 11, 4.

Industrie und Gewerbe.

- **Mentzel B.*, Das Königliche Eisenhüttenwerk Torgelow (1754—1861). L. Bamberg, Greifswald. 8°. 56 S.
 **Perl W.*, Die sächsische Blumenindustrie. Verband sächsischer Industrieller, Dresden. 8°. 48 S.
 **„Melliand Textilberichte“* Mannheim, VII. Bd., Lieferung 1. 4°. 159 S. Monatliche Lieferung M 4.—
Cantos G., Die griechische Industrie. Wirtschaftsdienst 11, 3.
Sisson F. H., Die landwirtschaftliche Maschinenindustrie in den Vereinigten Staaten. Wirtschaftsdienst 11, 5.
Ulrich O., Die Entwicklung der deutschen Kaliindustrie. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 2.
 Ruhrtrust und deutsche Eisenwirtschaft. Wirtschaftsdienst 11, 5.

Handel und Handelspolitik.

- **Levy H.*, Der Weltmarkt 1913 und heute. B. G. Teubner, Leipzig. 8°. 116 S. M 4.—
 **März J. u. Schubert E.*, Die Not der deutschen Ausfuhr. Industrie- u. Verkehrsverlag G. m. b. H., Dresden. 8°. 48 S. M 1.—
 **Marchet J.*, Handelspolitische Untersuchungen. Carl Gerold's Sohn, Wien. I 73 S., II 16 S.
 **Stahma M.*, Fischhandel und Fischindustrie. 2. vollst. umgearb. Aufl. Ferd. Enke, Stuttgart. 8°. 432 S. M 26.—
 **Volckmann E.*, Germanischer Handel und Verkehr. Gebr. Memminger, Würzburg. 8°. 539 S. M 15.—
Abramowitsch M., Binnenhandel und Privatkapital in Rußland. Wirtschaftsdienst 11, 2.
Petersen R. H., Export-Kredit-Versicherung. Wirtschaftsdienst 11, 4.
Raffegaue P., Die französische Zollpolitik. Wirtschaftsdienst 11, 5.
Scholz, Die Bedeutung der Pekingener Zollkonferenz für Deutschland. Wirtschaftsdienst 11, 3.
Topf E., Der Weltgetreidemarkt 1925. Wirtschaftsdienst 11, 2.
Westenberger H., Das deutsch-russische Niederlassungs- und Wirtschaftsabkommen. Deutscher Außenhandel 26, 1.
Zwerina L., Der tschechoslowakisch-belgische Handelsvertrag und seine Rückwirkung auf Österreich. Wirtschaftliche Nachrichten 3, 3.
 Staatliche Exportversicherung. Deutscher Außenhandel 26, 1.

Bank- und Börsenwesen.

- **Ehrensperger F.*, Die Pariser Börse und die französischen Bankinstitute seit Ausbruch des Weltkrieges (1914—1925). Kommissionsverlag Schulthess & Co., Zürich. 8°. 382 S.
 **Compass*. Finanzielles Jahrbuch 1926. 59. Jahrg. Compass-Verlag, Wien.
 Bd. 1: Österreich 1648 S.
 „ 2: Tschechoslowakei 1344 S.
 „ 3: Jugoslawien 768 S.
 „ 4: Ungarn 1382 S.
 **Wertbeständige Anleihen*. Übersicht der bis Ende März 1925 zur Ausgabe gelangten wertbeständigen Anleihen mit Angabe des Zinsbetrages am letzten Zinstermin. 5. Aufl. Zusammengestellt durch Buchwalds Börsenberichte, Berlin NW 6. Gr.-8°. 48 S.
Bernhard G., Die Börsenhausse. Magazin der Wirtschaft 2, 5.
Friedenthal E., Der Waldenburger Stadtbank-Prozeß. Bank-Archiv 25, 9.
Luedicke H., Die Pfandbriefinstitute im Jahre 1925. Sparkasse 46, 3.
Mahrholz, Der überschätzte Diskont. Bankwissenschaft 2, 21.
Scheffler J., Begriff, Aufgaben und Funktionen unserer Banken. Bankwissenschaft 2, 21.
Sima, Die deutschen Privatnotenbanken unter dem Privatnotenbankgesetz v. 30. Aug. 1924. Bankwissenschaft 2, 20.

Verkehrswesen.

- **van der Borcht R.*, Das Verkehrswesen. 3. umgearb. Aufl. C. L. Hirschfeld, Leipzig. 8°. 667 S. M 18.—
 **Kipnase E.*, Die Hamburger Hochbahn-Aktiengesellschaft in verkehrspolitischer und sozialpolitischer Beziehung. G. Stilke, Berlin. 8°. 240 S.
 **Verkehrs- und Wirtschaftshandbuch 1925/26*. Bearbeitet von der Industrie und Handelskammer Crefeld. Lindner & Braun, Düsseldorf. 8°. 187 S.

Sonstiges.

- **v. Hauff W.*, Die wirtschaftlichen und politischen Aufgaben des Auslandsdeutschums. G. Braun, Karlsruhe. 8°. 64 S. M 1.20.
 **Schmidt R.*, Hermann von Wißmann und Deutschland koloniales Wirken. Hermann Klemm A.-G., Berlin Grunewald. 4°. 132 S.
 **Sulzbach W.*, Wirtschaftsgesetzgebung und Aktienkurse in Deutschland seit der Stabilisierung. Ferd. Enke, Stuttgart. 8°. 50 S. M 3.20.
 **Europas Volkswirtschaft in Wort und Bild*. Herausgegeben von der Frankfurter Zeitung 1925/26 Gr.-4°. 281 S.
Aust O., Kreditpolitik, Produktionspolitik, Inflationsgefahr? Bankwissenschaft 2, 21.
Haushalter, Wirtschaftliche Beziehungen zwischen Deutschland und Österreich nach dem Weltkriege. Wirtsch. Nachrichten usw. 3, 4.
Krämer C., Übersicht der deutschen Wirtschaft 1925. Wirtschaftsdienst 11, 2.
Narain B., Das ausländische Kapital in Indien. Wirtschaftsdienst 11, 5.
Nitzsche M., Die kommende Weltwirtschaftskonkurrenz. Deutscher Außenhandel 26, 1.
Schmaltz K., Ein Havard-Wirtschaftsbarometer für Deutschland. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 2.
Wolff S., Das Wirtschaftsjahr 1925 in Frankreich. Wirtschaftsdienst 11, 2.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

- **Aufwertungsarchiv I. Teil: Aufwertungskartothek*. Heft 1. Spaeth & Linde, Berlin.
Rosendorff R., Register-Pfandrecht oder Sicherungsübereignung. Magazin der Wirtschaft 2, 3.

Handelsrecht.

- **Dove und Meyerstein*, Gutachten über Handelsgebräuche, erstattet von der Industrie- und Handelskammer zu Berlin. 3. Bd. C. Heymann, Berlin. 8°. 627 S. M 25.—
 **Vieth A.*, Du und der Spediteur. F. Hessenland G. m. b. H., Stettin. 8°. 66 S.
Bondi F., Über die Verwendung abgeleiteter Firmen bei Neugründungen. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 1.
Colm G., Die Bedeutung der Stimmrechtsaktie. Bankwissenschaft 2, 20.
Friedländer H., Die Einmannsgesellschaft. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 1.
Hachenburg M., Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung in der Schweiz im Vergleich zum deutschen Recht. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 1.
Klug E., Die Herstellung der Bilanzwahrheit in Ungarn. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers 7, 11/12.
Lachner H., Das Recht der A.-G. in Jugoslawien. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers 7, 11/12.
Nußbaum A., Freiwillige oder gesetzliche Aktienreform. Magazin der Wirtschaft 2, 2.
Oertmann P., Bemerkungen über die Bedeutung des Schweigens im Handelsverkehr. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 1.
Pinner A., Vom Berufe unserer Zeit zur Reform des Aktienrechts. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 1.

enckpiehl, Das Pfandrecht des Zwischenspediteurs und des Unterspediteurs. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 1.

enckpiehl, Die Haftung der Eisenbahn bei Verladung auf offenen Wagen. Die Versicherungspraxis 24, 1.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

Dochow F., Gewerbeordnung. Textausgabe mit Anmerkungen. 2. Aufl. 8°. 276 S. M 4.—.

Keim K., Das internationale Arbeitsrecht in der Seeschifffahrt. Ferd. Dümmler, Berlin. 8°. 73 S. M 3.50.

Kollee-Gros, Zahlenanhang, Ergänzungen und Stichwortverzeichnis zum Taschenbuch des Arbeitsrechts. Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart. Seite 306—457.

Veck R., Die Besonderheiten des Betriebsrätegesetzes für die Gemeinde- und Staatsarbeiter und die Beamten. Verlag Verband der Gemeinde- und Staatsarbeiter, Berlin. 8°. 68 S.

Veigert H. W., Die außervertragliche Haftung von Großbetrieben für Angestellte. J. Springer, Berlin. 8°. 68 S. M 3.90.

Wechsel- und Scheckrecht.

Jacobi E., Grundriß des Wechsel- und Scheckrechts. O. R. Reisland, Leipzig. 8°. 167 S. M 4.50.

Konkursrecht.

Bartsch R., Grundriß des Ausgleichs- und Konkursrechtes. Hölder-Pichler-Tempsky A.-G., Wien. 8°. 87 S. M 3.15.

Versicherungsrecht.

Allendorf Fr., Kommentar zum Angestelltenversicherungsgesetz in der Fassung vom 28. Juli 1925. Spaeth & Linde. 8°. 755 S. M 10.—.

Sprinz, Das Reichsgesetz über den Versicherungsvertrag. Georg Stilke, Berlin. 8°. 453 S. M 12.—.

Kurze Winke für Transport-Versicherungs-Agenten. Johannes Richter, Berlin. Kl.-8°. 90 S.

Wegweiser durch die Angestelltenversicherung. Bali-Verlag Berger & Co., Berlin. 8°. 203 S.

ruck E., Der Schutz des Versicherungsnehmers gegen Willkür des Versicherers. Die Versicherungspraxis 24, 1.

Steuerrecht.

Becher C., Reichsabgabenordnung. 2. Aufl. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 398 S. M 6.—.

Chenoux-Repond J., Die Bilanz nach den neuesten Steuergesetzen. Mit zahlreichen Beispielen aus der Praxis. Muthsche Verlagsbuchhandlung, Stuttgart. 8°. 77 S. M 3.10.

Gerstner und Koppe, Bilanzerrichtung und Buchführung auf Grund der neuen Steuer- und Aufwertungsgesetze. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 204 S. M 4.20.

Lilienthal und Wermke, Export und Import nach dem Umsatzsteuergesetz. Georg Stilke, Berlin. 8°. 465 S. M 12.—.

Machatius, Das Weinsteuergesetz vom 10. Aug. 1925 mit Erläuterungen. 2. Aufl. Georg Stilke, Berlin. 8°. 177 S. M 7.—.

Pich-Schlör, Die neuen Steuern für Handel und Industrie. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 272 S. M 5.—.

Redecker R., Die Beweiskraft der Handelsbücher in steuerlicher Beziehung. Heft 2 der Schriftenreihe des VDB., Leipzig, Gottschedstr. 8°. 77 S.

Schütze W., Buchführung und Steuergesetzgebung. Heft 1 der Schriftenreihe des Steuerausschusses des Verbandes deutscher Bücherrevisoren über Steuerrecht und Wirtschaftsleben. Leipzig, Gottschedstr. 8°. 23 S.

iehl, Steuerfreie Rücklagen in der Bilanz bei Verlustgeschäften. Die Unternehmung 2, 1.

ransky A., Das System der französischen Wertpapierbesteuerung. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers 7, 11/12.

Strafrecht.

Gutmann L., Zinswucher und Strafjustiz. Die Bank Febr. 1926.

Internationales Recht.

Nußbaum A., Österreichisch-deutsche Schiedsgerichte in Zivil- und Handelssachen. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers 7, 11/12.

Rechtsprechung.

Fuchs E., Kalkulation und Rechenfehler. Leipz. Zeitschrift f. deutsches Recht 20, 1.

Krückmann, Unmöglichkeit der Leistung und Annahmeverzug. Leipz. Zeitschr. f. deutsches Recht 20, 1. Die Haftpflicht des Spediteurs und ihre Beziehungen zur Versicherung. Die Versicherungspraxis 24, 1. Staatshaftung bei Mißbrauch von Frachtbriefduplikaten. Leipz. Zeitschr. f. deutsches Recht 20, 1.

Sonstiges.

**Koppe F.*, Das Gesetz zur Aufbringung der Industriebelastung. Für die Praxis erläutert. Spaeth & Linde, Berlin. 8°, 207 S. M 5.20.

**Bibliographie der Rechts- und Staatswissenschaften.* 34. Jahrg., Heft 4. Juristische Literatur der Sowjetunion. R. L. Prager, Berlin. 8°. 236 S.

IV. Statistik.

Handels- und Verkehrsstatistik.

Komers E., Handelsstraßen nach dem Südosten. Wirtschaftl. Nachrichten usw. 3, 4.

Die Aktivität der Handelsbilanz. Magazin der Wirtschaft 2, 5.

Die Hauptausfuhrartikel der Tschechoslowakei auf dem Weltmarkt. Wirtschaftsdienst 11, 2.

Hamburgs Seeschifffahrt und Flußschifffahrt in den Jahren 1913, 1924 und 1925. Wirtschaftsdienst 11, 3.

Hamburgs Warenverkehr. Wirtschaftsdienst 11, 5.

Preis- und Lohnstatistik.

Pribram K., Zur internationalen Statistik der Arbeitslöhne. Wirtschaftsdienst 11, 5.

Die Bewegung der Preise im Jahre 1925. Wirtschaftsdienst 11, 3.

V. Finanzwissenschaft.

Allgemeines.

**Gerloff W. und Meisel F.*, Handbuch der Finanzwissenschaft, Lieferung 1—7. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8°. 336 S.

VI. Wirtschaftsgeschichte.

Martell P., Zur Geschichte der Leipziger Messe. Der Kaufmann und das Leben (Beiblatt zur Zeitschr. f. H. u. H. 19, 2).

VII. Wirtschaftsgeographie.

**Aschenborn H. A.*, Die Farm im Steppenland. J. Neumann, Neudamm. 8°. 122 S.

**Bürger O.*, Brasilien. Eine Landes- und Wirtschaftskunde für Handel, Industrie und Einwanderung. Dieterichsche Verlagsbuchhandlung, Leipzig. 8°. 407 S. M 16.—.

**Gildemeister A.*, Die Verkehrslage Deutschlands. Quelle & Meyer, Leipzig. 8°. 21 S. M 1.20.

**Kende O.*, Brasilien. Landeskundlich-wirtschaftsgeographische Übersicht. Hanseatische Verlagsanstalt, Hamburg. 8°. 148 S. M 2.—.

**Klinghardt K.*, Türkün Jordu. Der Türken Heimatland. L. Friederichsen & Co., Hamburg. 8°. 177 S. M 6.50.

**Leffler S.*, Nordlandfahrt. Der Bärenreiter-Verlag zu Augsburg. 8°. 109 S. M 1.80.

VIII. Versicherungswesen.

- *Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre 1923. Veröffentlicht auf Beschluß des schweiz. Bundesrates vom 21. Dez. 1925. A. Franke, Bern. Gr.-8°. 154 S.
- Hammel A., Kreditversicherung. Bank-Archiv 25, 8.
- Manes A., Verbilligung der Lebensversicherung. Magazin der Wirtschaft 2, 3.
- Moldenhauer, Kreditnot und Kreditversicherung. Aktiengesellschaft 1926, 2.
- Pottien J., Das deutsche Versicherungswesen im Jahre 1925. Die Versicherungspraxis 24, 1.
- Wörner G., Warenkreditversicherung. Betriebw. Rundschau 3, 1.

IX. Genossenschaften.

- *Sewurk P., Das Genossenschaftswesen in der Sowjetunion. Übersetzt von Ilmar Jannsen. Neuer deutscher Verlag, Berlin. 8°. 77 S. M. —.90.
- *Die Landwirtschaftliche Zentralgenossenschaft des bayerischen Bauernvereins für Ein- und Verkauf in Regensburg. Eine Jubiläumsschrift. 8°. 300 S.
- Citron, Zwangsvergleich bei den Genossenschaften. Blätter für Genossenschaftswesen 73, 5.
- Ibscher, Die deutschen Genossenschaften 1926. Blätter für Genossenschaftswesen 73, 5.
- Genossenschaftswesen in Latwies (Lettland). Blätter für Genossenschaftswesen 73, 7.

X. Warenkunde.

- *Sachße R., Kleine Chemie. Dr. M. Gehlen, Leipzig. I. Tl.: Grundstoffe. 8°. 111 S. M. 2.20.
II. Tl.: Wichtige organische Stoffe in Landbau und Gewerbe. 8°. 86 S. M. 1.50.
- Kleine Warenkunde für Fachschulen. 8°. 143 S. M. 2.40.
- *Weyr-Rauch, Adams Materialienkunde für Nahrungsmittel- und Schank-Gewerbe. Ein Lehr- und Lernbuch. Österreichischer Bundesverlag, Wien. 8°. 192 S. M. 3.30.

XI. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Allgemeines.

- Heubner P. L., Wirtschaftsoberschule und Wirtschaft. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 2.
- Stocker O., Zur Frage der Ausbildung des kaufmännischen Hilfspersonals. Schweiz. handelsw. Zeitschrift 20, 2.

Rechnen.

- *Just und Jorcke, Kaufmännisches Rechnen für Handelsschulen und kaufmännische Berufsschulen. Dr. M. Gehlen, Leipzig. I. Tl.: 6. Aufl. Bearb. von Eick H. u. Schneider W. 8°. 160 S. M. 2.40.

Buchführung.

- *Biedermann H., Leitfaden der Buchhaltung mit Musterbeispielen und Aufgaben für Handelsschulen. I. Tl.: Elemente und Einführung in die Buchhaltung. 2. Aufl. Verlag des Schweiz. kaufm. Vereins, Zürich. 8°. 168 S.
- *Fuchs R., Buchhaltung. Lehrbuch der gesamten kaufmännischen Buchhaltung einschließlich der Fabrik- und Bankbuchführung. Bonneß & Hachfeld, Potsdam. 8°. 256 S. M. 7.50.

- *Reiner W., Leitfaden zur Einführung in die einfache und doppelte Buchführung mit methodisch geordneten Übungsaufgaben. Walther Ruck, Heilbronn. A. N. 8°. 86 S. M. 1.50.

Handels- und Rechtslehre.

- *Hesse W. und Hennig O., Handelskunde in Verbindung mit Handelskorrespondenz. Dr. M. Gehlen, Leipzig. I. Tl.: Der Warenverkehr des Kaufmanns. 8°. 156 S. M. 2.80. 7. Aufl.
II. Tl.: Der Zahlungsverkehr und Kreditverkehr des Kaufmanns. 8°. 136 S. M. 2.—. 6. Aufl.
- *Koske P. und Seeling O., Volkswirtschaftslehre für Berufsbeamten- und Militärschulen. 2. verm. Aufl. Dr. M. Gehlen, Leipzig. 8°. 168 S. M. 3.25.
- Münscher H., Handelslehre — Betriebswirtschaftslehre. Deutsche Handelsschul-Warte 6, 3.

Sprachen.

- *Gieschen-Barthe, Französisches Übungsbuch für Handelsschulen. 3. verb. Aufl. Raimund Gerhards, Leipzig. 8°. 234 S. M. 4.40.
- *Glauser C., Einführung in die französische Umgangssprache. 4. u. 5. Aufl. Moritz Schauenburg, Lahr i. B. 8°. 147 S.
- *Glauser, Französische Sprachlehre. M. Schauenburg Lahr i. B.
II. Tl.: Satzlehre. 2. Aufl. 8°. 178 S.
III. Tl.: Handelskorrespondenz. 2. Aufl. 8°. 198 S.
- *Glauser-Kohlhepp, Französische Sprachlehre. M. Schauenburg, Lahr i. B.
I. Tl.: 3. u. 4. Aufl. Grundzüge der Laut-, Wort- und Satzlehre. 8°. 234 S.
- *Hieber R., Taschenwörterbuch und Phraseologie des portugiesischen Handelskorrespondenz. Wilhelm Violett, Stuttgart. Kl.-8°. 65 S. M. 2.50.
- *Knörk O., Kaufmännisches Englisch. Ferd. Ashelm Berlin.
Bd. 1: Einführung in die englische Handelskunde und Korrespondenz. 8°. 184 S.
Bd. 2: Die Praxis des engl. Handels- und Schriftverkehrs. 8°. 200 S. M. 2.80.
- *Kunle L., Praktisches Spanisch für Kaufleute. Wilhelm Gronau, Jena. 8°. 200 S. M. 2.80.
- *Le Traducteur, Französisch-deutsches Sprachlehr- und Unterhaltungsblatt. Verlag des Traducteur in La Chaux-de-Fonds (Schweiz).

Bürgerkunde.

- *Ilzig K., Staatsbürgerkunde. Bonneß & Hachfeld Potsdam. 7 Selbstunterrichtsbrieftafeln Methode Rustin. I. Heft: 8°. 29 S. M. 1.—, der ganze Lehrgang M. 4.—.
- *Reinhardt A., Staatsbürgerkunde mit besonderer Berücksichtigung der württb. Verfassung und Verwaltung. Holland & Josenhans, Stuttgart. 8°. 136 S. M. 2.80.

Methodik der Unterrichtsfächer.

- *Menz G., Der deutsche Buchhandel der Gegenwart in Selbstdarstellungen. Bd. I. Felix Meiner, Leipzig. 8°. 296 S. M. 12.—.
- *Zielenziger K., Gerhart von Schulze-Gaevernitz. Eine Darstellung seines Wirkens und seiner Werke. R. L. Prager, Berlin. 8°. 56 S.
- Schnirpel, Bemerkungen zur Methode des Deutschunterrichts in der Handelsschule und in der höheren Handelsschule. Deutsche Handelsschulwarte 6, 3.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14700

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FOR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÖLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:

Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg. Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
eh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof.
r. WILLI PRION, Köln; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln;
Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 4

STUTTGART · APRIL 1926

19. JAHRG.

Überblick.

Während die Weltwirtschaftslage verschiedentlich Zeichen der Besserung erkennen ließ, war dies im Februar an der Wirtschaftslage Deutschlands nicht festzustellen. Im Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Ereignisse des Februar standen die Ausführungen des Reichsfinanzministers, die einen grundsätzlichen Wechsel in der deutschen Finanz- und Wirtschaftspolitik in Aussicht stellen. Daneben sind greifbare Fortschritte der wirtschaftlichen Entwicklung das kleine deutsch-französische Handelsabkommen vom 12. Februar, das Gesetz über das vorläufige Wirtschaftsabkommen zwischen Deutschland und Spanien vom 16. Februar und das vorläufige Abkommen zwischen Deutschland und der Türkei zu nennen. Im Februar trat auch nach Ausschluß der Ratifikationsurkunden das deutsch-russische Handelsabkommen in Kraft. Abgesehen von der Textil- und von einigen Zweigen der Nahrungs- und Genussmittelindustrie, wo sich die Absatzverhältnisse wenig gestalteten, zeigten die übrigen Wirtschaftsbiete im Februar keine Besserung ihrer Lage.

Im Laufe des Berichtsmonats machten sich im Kohlenbergbau erneut Anzeichen einer Verschlechterung bemerkbar. Die Förderung hielt sich auf der Höhe des Vormonats, in dem Hochwasser und andere ungünstige Faktoren die Entwicklung beeinflussten. Es wurden weiterhin Arbeiterentlassungen durchgeführt und Feierschichten eingelegt. Letztere trugen bis zum 24. Februar 480 069, womit selbst die Höchstziffern des vergangenen Jahres übertroffen wurden. Die rückgängige Produktion wird weiterhin durch die Tatsache gekennzeichnet, daß die Zahl der in Kokereibetrieben in Betrieb befindlichen Öfen

von 13378 im April 1925 auf 11653 im Januar 1926 sank. Auf dem Kohlenmarkt machten sich weitere Verschlechterungen bemerkbar. So wirkte sich auf dem Inlandsmarkt u. a. das Nachlassen des Hausbrandbedarfs und auf dem Auslandsmarkt die anhaltende englische Subventionspolitik aus. Die Gestaltung des oberschlesischen Steinkohlenbergbaus wurde von der allgemeinen schlechten Wirtschaftslage ähnlich beeinflusst. Förderung und Absatz waren hier ebenfalls rückläufig. Mit Rücksicht auf die schwebenden deutsch-polnischen Wirtschaftsverhandlungen verdient dieser Rückgang besondere Beachtung. Berichte, die denen aus dem Steinkohlenbergbau sehr ähnlich klingen, liegen aus den Braunkohlenrevieren Mitteldeutschlands, Rheinlands und Westfalens vor. Der Siegerländer Eisensteinbergbau zeigte noch keine Besserung seiner Lage. Im Kalibergbau führten die Frühjahrsabrufe der Landwirtschaft zu einer Steigerung des Absatzes. Dieser wird für den Februar auf 1,7 Millionen Doppelzentner geschätzt gegenüber einem Januarabsatz von rund 950 000 Doppelzentnern. Von dem der Landwirtschaft eingeräumten Wechselkredit wird in ausgiebiger Weise Gebrauch gemacht.

Bezeichnend für die Lage der Eisenindustrie und des Maschinenbaus ist der von der Rohstahlgemeinschaft gefaßte Beschluß, die Erzeugung im März weiterhin auf die bisherige Höhe von 35 v. H. zu beschränken. Insgesamt war der Auftragseingang, auch der des Auslands, in den einzelnen Gebieten der eisenverarbeitenden Industrie wenig befriedigend. Dieses gilt besonders für die Maschinenindustrie, wo für deren Einzelgebiete (Lokomotiv- und Eisenbahnbau) Staatsaufträge immer noch fehlen. Die sich zu

Beginn des Jahres 1926 ausbreitende rückläufige Tendenz des Weltmetallmarkts erfuhr Anfang Februar eine Unterbrechung, die in erster Linie auf die geplante Neugründung einer amerikanischen Copper-Export-Association zurückzuführen ist. Es ist noch nicht bekannt, ob das neue Exportkartell sämtliche amerikanischen Produzenten erfaßt. Bekannt ist aber, daß der wichtigste Konkurrent der amerikanischen Kupferproduzenten, Haut Katanga, der Vereinigung beigetreten ist. Die Nachrichten über diese Neugründung haben den Kupferpreis in Kürze erheblich ansteigen lassen. In Deutschland war das Metallgeschäft sehr ruhig.

Im Vergleich zur allgemeinen Lage war der Geschäftsgang in der chemischen und in der elektrotechnischen Industrie belebt. In der Automobilindustrie trat eine langsame Zunahme der Aufträge ein, so daß von weiteren Betriebseinschränkungen Abstand genommen werden konnte. Aus der Filmindustrie verdient das Abkommen der Universum-Film-Aktiengesellschaft (Ufa) mit zwei amerikanischen Filmproduktionsfirmen Beachtung, das der Ufa einen Hypothekenkredit von rund 17 Millionen brachte.

Die milde Witterung ließ schon im Februar eine Wiederaufnahme der Bauarbeiten zu, die jedoch nicht den erwarteten Umfang annahm. Die Hypothekenzinsbewilligung erfuhr durch die Steigerung der Pfandbriefkurse eine gewisse Erleichterung. Der Bauindex ist gesunken; er betrug in Berlin am 10. Februar 160,9 gegenüber 163,4 am 27. Januar 1926. Städtische Grundstücke werden im allgemeinen mit etwa 25% des gemeinen Werts der Vorkriegszeit eingeschätzt. In den mit dem Baumarkt zusammenhängenden Industriezweigen, so in der Ziegel-, Kalk-, Bauholz-, Glas-, Beton- und Zementindustrie, war die Nachfrage der Verfassung des Baumarkts angepaßt.

In den einzelnen Zweigen der Bekleidungsindustrie zeigten sich gegenüber dem Vormonat keine wesentlichen Veränderungen. Abgesehen von der Tabakindustrie und vom Weinhandel, wo sich die Absatzverhältnisse verschlechterten, entwickelten sich andere Zweige des Nahrungs- und Genußmittelgewerbes, so der Getreidehandel, die Margarine-, Konserven- und Zuckerindustrie, günstiger.

Auf dem Gebiete des Verkehrswesens verdient nachfolgende Konzentration hervorgehoben zu werden. Die für den Verkehr auf der Elbe von Hamburg nach Sachsen und der Tschechoslowakei in Frage kommenden 5 Elbschiffahrtsunternehmen haben sich unter dem Namen „Elbschiffahrtsvereinigung von 1926“ zur Gemeinschaftsarbeit mit der Schiffeigner-Genossenschaft in Hamburg zusammengefunden. Für die Hamburger Schifffahrt war weiterhin die Vereinigung der Hugo-Stinnes-Linie mit den deutschen Austral-Kosmos-Linien von besonderer Bedeutung.

Ein getreues Spiegelbild der wirtschaftlichen Verfassung boten die Ende Februar beginnenden Messen, insbesondere die Leipziger Messe, die für viele Wirtschaftszweige als Barometer Geltung hat. Allgemein kann gesagt werden, daß die Messebilanz keine günstige ist, zumal eigentliche Messeaufträge kaum hereinkamen und eigentlich nur von Bedarfsgeschäften

mehr oder weniger großen Umfangs gesprochen werden kann. Auch ist es kein Zufall, daß Kiel und Lübeck unter Voraussicht einer solchen Entwicklung ihre Frühjahrsmessen abgesagt haben.

Die Systematik des Rechnungswesens des Betriebes und der Unternehmung

Von M. R. Lehmann, Dresden.

(Schluß.)

IV. Die organisatorische Gliederung des Rechnungswesens.

Was die organisatorische Gliederung des Rechnungswesens anbelangt, so kann man hinsichtlich der Grundgliederung in der Literatur wohl allgemeine Übereinstimmung insofern annehmen, als durchweg von der Darstellung der externen und internen Funktion des Rechnungswesens ausgegangen wird, und als dementsprechend zunächst zwischen:

1. externem Rechnungswesen und
2. internem Rechnungswesen

unterschieden wird. Das geht aus unseren einleitenden Ausführungen auch bereits hervor. Auch ich habe mich, wie oben gesagt, bisher dieser Gliederung angeschlossen.

Obwohl ich nun auch heute noch die praktische Brauchbarkeit dieses Einteilungsprinzips des Rechnungswesens für die Mehrzahl der Fälle anerkenne, bin ich auf Grund von Studien ganz anderer Art zu dem Ergebnis gekommen, daß dieses Prinzip vom theoretischen Standpunkt aus nicht restlos befriedigend ist.

Bei der Untersuchung des Gedankeninhaltes des Begriffs der Wirtschaftlichkeit in Volkswirtschaft, Betrieb und Haushalt, über deren Ergebnisse ich mich bereits vor einem größeren Kreise ausgesprochen habe¹⁶⁾, stellte es sich heraus, daß die von mir formulierten Wirtschaftlichkeitsbegriffe den Begriff der Rentabilität nicht enthielten. Dieser Umstand führte zu weiteren Untersuchungen, aus denen sich ergab, daß die Rentabilität der besondere Wirtschaftlichkeitsbegriff der Unternehmung ist, und daß man dem Wirtschaftlichkeitsproblem nur gerecht werden kann, wenn man sich des Unterschiedes zwischen dem Begriff des Betriebes und dem der Unternehmung bewußt wird. Diese Erkenntnis, über welche an anderer Stelle¹⁷⁾ berichtet wird, besteht darin, daß man in Betrieb und Unternehmung zwei Wirtschaftseinheiten grundverschiedenen Charakters vor sich hat, welche sich zwar in der modernen Produktionswirtschaft im großen ganzen notwendig ergänzen, welche aber weder vom wirtschaftspolitischen, noch vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus verwechselt werden dürfen. Den Betrieb glaube ich als eine Produktionseinheit vom wirtschaftlichen Standpunkt aus und als eine Arbeitsgemeinschaft im Hinblick auf seinen soziologischen

¹⁶⁾ Lehmann, Der Begriff der Wirtschaftlichkeit in Volkswirtschaft, Betrieb und Haushalt, Ztschr. f. Betriebswirtschaft, III. Jahrg. 1926.

¹⁷⁾ Lehmann, Betrieb und Unternehmung und das Wesen ihrer Wirtschaftlichkeit, Ztschr. f. Betriebswirtschaft, III. Jahrg. 1926.

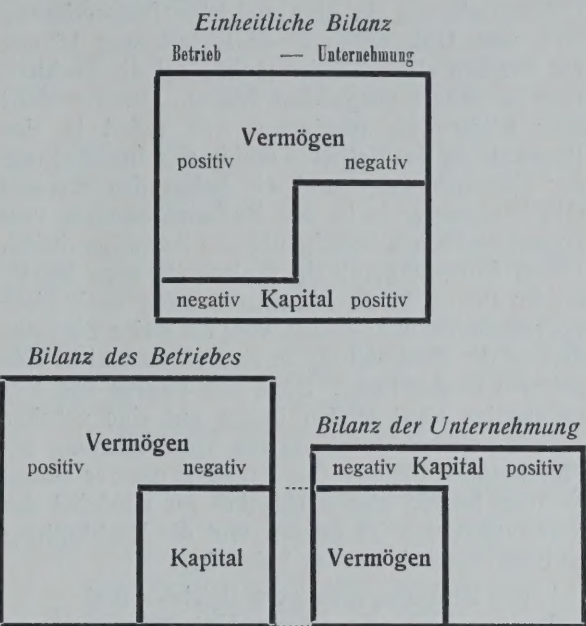
Charakter bezeichnen zu müssen, die Unternehmung hingegen entsprechend als eine Finanzeinheit bzw. als eine Kapitalgemeinschaft. Diese beiden Wirtschaftseinheiten sind zwar unter den heutigen Verhältnissen ohne einander nicht denkbar, sie verhalten sich aber zueinander wie die zwei Seiten einer Bilanz. Das wird noch deutlicher, wenn man sich im Anschluß an meine an anderer Stelle¹⁸⁾ zur Darstellung gebrachten Gliederung der Bilanzpositionen vergegenwärtigt, daß Größe und Zusammensetzung des Vermögens in der Bilanz der ziffernmäßige Ausdruck des Betriebes als Produktionseinheit ist, während man in der Größe und der Zusammensetzung des Kapitals den ziffernmäßigen Ausdruck der Unternehmung als Finanzeinheit zu erblicken hat. Denn die Vermögenspositionen werden, gleichgültig ob man sie statisch oder dynamisch sieht, von den Produktionsbedingungen des Betriebes bestimmt, die Kapitalpositionen hingegen von den Finanzierungsbedingungen der Unternehmung. Um diese Beziehungen zu sehen, muß man allerdings, worauf hinsichtlich der Begründung nicht eingegangen werden kann, neben positiven Vermögenspositionen auch negative (Betriebsschulden und Vermögenskorrektionsposten), und neben positiven Kapitalpositionen Eigenkapital und Finanzschulden) auch negative Kapitalpositionen (Kapitalforderungen und Kapitalkorrektionsposten) anerkennen.

Im vorigen Abschnitt erwies es sich nun als nützlich, bei der Entwicklung der Gliederungsgrundsätze des Rechnungswesens vom methodologischen Standpunkt aus nicht das Gesamtgebiet des Rechnungswesens ins Auge zu fassen, sondern zunächst nur von der Nachrechnung auszugehen, um erst später die Vorrechnung zu berücksichtigen. Wenn wir jetzt darangehen, ein vom Organisationsstandpunkt aus befriedigendes Gliederungsprinzip zu entwickeln, so ist es zweckmäßig, einen entsprechenden Weg einzuschlagen. Letzterer besteht darin, daß wir vorläufig lediglich die Buchhaltung ins Auge fassen, deren zweifacher Sicherheitsgrad, bzw. deren innere Geschlossenheit uns die Gewähr bietet, daß wir uns nicht in uferlose Betrachtungen verlieren können.

Wie eben gesagt worden ist, stellt die Bilanz, in welcher für jeden Bilanzstichtag der Inhalt der gesamten Buchhaltung konzentriert ist, einerseits den ziffernmäßigen Ausdruck der Vermögensverhältnisse des Betriebes als Produktionseinheit, andererseits den ziffernmäßigen Ausdruck der Kapitalverhältnisse der Unternehmung als Finanzeinheit dar. Berücksichtigen wir diese Tatsache, so ist es ohne bedenkliche Schwierigkeiten möglich, die grundsätzlich einheitliche Bilanz der zweieinigen Wirtschaft Betrieb — Unternehmung“ in je eine Bilanz des Betriebes und eine Bilanz der Unternehmung zu zerlegen. Lassen wir die begrifflich nicht unbedingt nötigen Vermögens- und Kapitalkorrektionsposten Delkrede, indirekte Abschreibungen usw. — Disagio, Privatentnahmen, Unterbilanz usw.) beiseite,

¹⁸⁾ Lehmann, Die Dreikontenreihentheorie, Z. f. hw. F., 9. Jahrg. 1925, S. 345 ff.

ebenso wie die durchlaufenden Posten, so erhalten wir folgendes Bild:



Einer entsprechenden Zerlegung ist auch die Erfolgsrechnung fähig. Die übliche Erfolgsrechnung oder Gewinn- und Verlustrechnung hat die Errechnung des Reingewinnes zum Ziel, d. h. desjenigen Teiles des Ertrages der Zweieinheit „Betrieb — Unternehmung“, welcher als reiner Unternehmungserfolg den Unternehmerertrag oder das Einkommen des Unternehmers darstellt. Diese Funktion der Gewinn- und Verlustrechnung bleibt natürlich unter allen Umständen bestehen. Daneben muß man aber auch den reinen Betriebserfolg, d. h. den Reinertrag des Betriebes als Produktionseinheit zu ermitteln in der Lage sein. Auch das ist nur bei einer Zerlegung des ursprünglich einheitlichen Gewinn- und Verlustkontos in ein Betriebserfolgskonto und in ein Unternehmungserfolgskonto möglich. Unter Weglassung des gewöhnlichen Erfolgskontos, dessen Inhalt als bekannt vorausgesetzt werden kann, erhalten wir folgendes Bild, das den Inhalt der beiden Erfolgsrechnungen erkennen läßt:

Betriebs-Erfolgskonto.		Haben
Soll		
Aufwand mit Einschluß der Rechnungszinsen auf das gesamte im Betrieb arbeitende Kapital, sowie des Unternehmerlohns.....		Ertrag des Betriebes...
Reiner Betriebs-erfolg		
Unternehmungs-Erfolgskonto.		
Kapitalbeschaffungsaufwand		Reiner Betriebserfolg ...
Fremdkapitalzinsen		Rechnungszinsen
Unternehmungs-Verwaltungsaufwand		Unternehmerlohn
Unternehmungserfolg } ...		
Unternehmerertrag }		

Die Zerlegung der Bilanz in eine Betriebs- und in eine Unternehmungsbilanz, sowie die Zerlegung der Erfolgsrechnung in eine Betriebserfolgsrechnung und eine Unternehmungserfolgsrechnung können wir uns nun ohne Schwierigkeiten auf die Buchhaltung im ganzen ausgedehnt denken. Damit zerfällt aber letztere organisatorisch von selbst in eine Buchhaltung des Betriebes und in eine Buchhaltung der Unternehmung, und wir haben den obersten Gliederungsgrundsatz des Rechnungswesens vom organisatorischen Standpunkt aus herausgearbeitet. Dieses Einteilungsprinzip finden wir auch bereits in der Praxis in den Ansätzen, wenn auch nicht systematisch durchgebildet, vor; ich meine die Gliederung der Buchhaltung in eine offene und in eine geheime Buchhaltung. Denn das Führen von Geheimkonten läuft letzten Endes auf eine geheime Führung der Buchhaltung der Unternehmung als Finanzinheit hinaus. Das Ergebnis unserer Untersuchung besteht also darin, daß wir zunächst das Rechnungswesen im ganzen und die Buchhaltung im besonderen einzuteilen haben in:

1. das Rechnungswesen des Betriebes und
2. „ „ der Unternehmung.

Während nun das Rechnungswesen der Unternehmung meiner Überzeugung nach vom organisatorischen Standpunkt aus einer weiteren Gliederung nicht bedarf, ist für das Rechnungswesen des Betriebes eine weitere Unterteilung notwendig. Jeder Betrieb führt einerseits ein Innenleben, andererseits ein Außenleben¹⁹⁾. Das Innenleben besteht, wenn wir beispielsweise an den Industriebetrieb denken, in der Verarbeitung von Roh- und Hilfsstoffen verschiedenster Art mit Hilfe von Arbeit und Kapital zu Erzeugnissen, welche den Gegenstand des Bedarfs bilden. Das Außenleben kommt in dem Eingespantsein des Betriebes in den Güter-, Zahlungs-, Kredit-, Nachrichtenverkehr usw. zum Ausdruck. Diesem Außenleben und diesem Innenleben des Betriebes entsprechen nun notwendigerweise bestimmte Funktionen des Rechnungswesens des Betriebes, so daß man zwischen:

1. dem inneren oder internen Rechnungswesen des Betriebes und
2. dem äußeren oder externen Rechnungswesen des Betriebes

zu unterscheiden hat. Dabei umfaßt das äußere oder externe Rechnungswesen nach der in meinem Aufsatz „Die Dreikontenreihentheorie“ angewandten Terminologie²⁰⁾ das Gesamtgebiet der Einnahmen- und Ausgabenrechnung oder der Zahlungsmittelrechnung, sowie von dem Gebiete der Vermögens- und Kapitalrechnung die Verrechnung der aktiven und passiven Schuldverhältnisse, sowie das Konto des Kapitals, welches die Verbindung mit der Buchhaltung der Unternehmung darstellt, wenn wir jetzt, um anschaulich zu bleiben, wieder zunächst nur die

Buchhaltung ins Auge fassen. Zu dem inneren oder internen Rechnungswesen hingegen gehört das Gesamtgebiet der Aufwands- und Ertragsrechnung oder der Erfolgsrechnung, und von dem Gebiete der Vermögens- und Kapitalrechnung die Verrechnung der Bestände an unverbrauchten Kostengütern und unverkauften Leistungsgütern. Dabei erscheint es mir auch hier begrifflich gleichgültig zu sein, ob man diese Bestände statisch oder dynamisch sieht, d. h. ob man sie als Vermögenswerte oder als Funktionen der durch den Produktionsprozeß selbst und durch seine Tempounterschiede bedingten Zeit auffaßt. Auf dieser Basis erhält man folgende Untergliederung des Rechnungswesens des Betriebes:

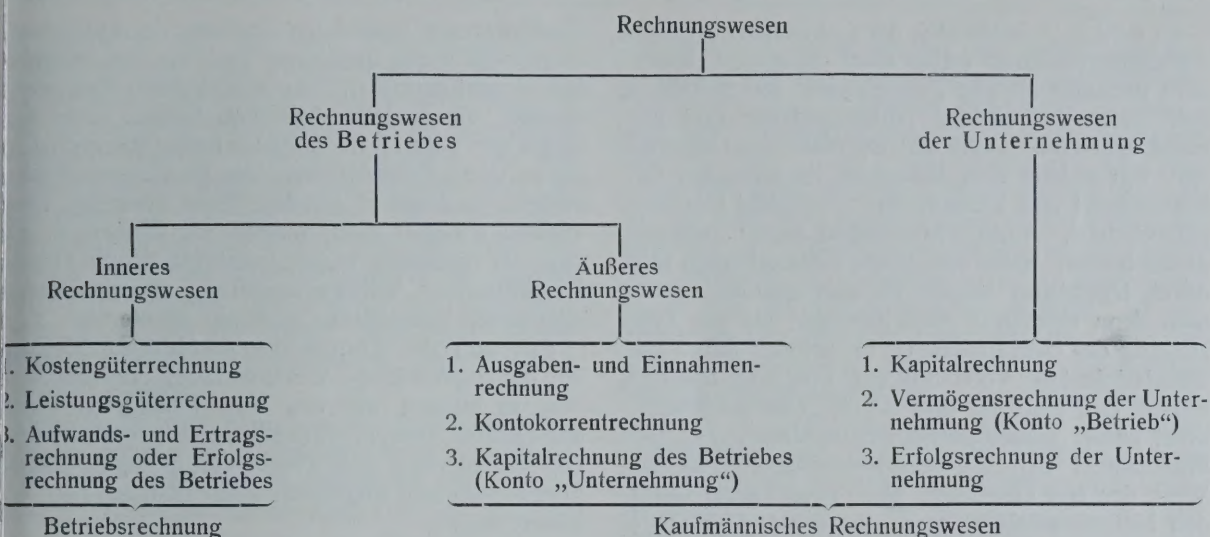
1. Äußeres oder externes Rechnungswesen des Betriebes:
 - a) Ausgaben- und Einnahmenrechnung (Zahlungsmittel),
 - b) Kontokorrentrechnung (Betriebsforderungen und -schulden),
 - c) Kapitalrechnung (Konto der Unternehmung).
2. Inneres oder internes Rechnungswesen des Betriebes:
 - a) Kostengüterrechnung.
 - b) Leistungsgüterrechnung und
 - c) Aufwands- und Ertragsrechnung (Erfolgsrechnung).

In allen Fällen nun, in denen einer einheitlicher Unternehmung ein einheitlicher Betrieb entspricht was nicht notwendigerweise der Fall ist, wird das Rechnungswesen der Unternehmung und das äußere oder externe Rechnungswesen des Betriebes organisatorisch vereinigt sein, so daß eine Trennung dieser Glieder des Rechnungswesens äußerlich nicht erkennbar ist. Man faßt sie dann, wie das auch Schmalenbach tut, wie wir gesehen haben, unter dem Begriff des kaufmännischen Rechnungswesens zusammen. Schließlich gebraucht man das Wort „Betrieb“ nicht nur in dem von uns angewandten Sinne im Gegensatz zu dem Begriff „Unternehmung“, sondern auch in einem engeren Sinne, indem man unter „Betrieb“ nur den materiellen und organisatorischen Inbegriff des „Innenlebens“ versteht, indem man also etwa neben den technischen Betriebsbegriff einen wirtschaftlichen Betriebsbegriff gleichen Umfangs stellt. Diesen Betriebsbegriff gebraucht man auch, wenn man in der „Betriebswirtschaftslehre“ die verschiedenen „Betriebslehren“ (land- und forstwirtschaftliche Betriebslehre, Industriebetriebslehre, Bankbetriebslehre usw.) der „Verkehrslehre“ gegenüberstellt²¹⁾. Infolgedessen hat sich für das innere Rechnungswesen auch die Bezeichnung „Betriebsrechnung“ (Betriebsbuchhaltung, Betriebsverrechnung usw.) eingebürgert. Berücksichtigt man diese Tatsache, so entsteht nunmehr folgendes System des Rechnungswesens:

¹⁹⁾ Vgl. Anmerkung 9.

²⁰⁾ Lehmann, Die Dreikontenreihentheorie, Z. f. hw. F., 19. Jahrg. 1925, S. 342 ff.

²¹⁾ Lehmann, Zur Systematik der Wirtschaftswissenschaften im besonderen der Betriebswirtschaftslehre, Ztschr. f. Betriebswirtschaft, 1. Jahrg. 1924, S. 445 ff.



Dieses System des Rechnungswesens, das sich auf anschauliche Weise nur für die Buchhaltung ableiten läßt, gilt in Wirklichkeit aber für das gesamte Rechnungswesen. Wir besitzen in ihm also eine allgemeingültige organisatorische Gliederung des Rechnungswesens, welche für alle Zweige des Rechnungswesens gilt, obwohl die Bedeutung der einzelnen Glieder vom praktischen Standpunkt aus eine verschiedene ist oder sein kann.

Damit haben wir die Aufgabe, welche wir uns für diesen Aufsatz gestellt haben, gelöst. Denn auf die Systematik der einzelnen Zweige des Rechnungswesens kann im Rahmen eines Aufsatzes nicht eingegangen werden. Nur auf einen Gesichtspunkt möchte ich noch aufmerksam machen.

Die Buchhaltung zeichnet sich, wie wir gesehen haben, durch ihren doppelten Sicherheitsgrad aus; dieser Tatsache entspricht auf der anderen Seite, daß ihr Umfang auf einen verhältnismäßig engen Kreis von Rechnungen beschränkt ist, der sich verhältnismäßig leicht übersehen läßt. Sie ist infolgedessen aber auch nur zur Lösung eines beschränkten Aufgabenkreises fähig.

Die Kalkulation zeigt gegenüber der Buchhaltung bereits einen wesentlich anderen Charakter. Die Anzahl der Sicherheitsgrade sinkt auf „1“. Dagegen verdreifacht sich einerseits der Umfang der Aufwandsrechnung (Kostenrechnung), indem eine dreifache Erfassung der Kosten nach Arten, Stellen und Trägern notwendig wird, während die Buchhaltung, wenn sie nicht die Lösung von Kalkulationsaufgaben übernimmt, bei der Erfassung des Aufwandes (Kosten) nach Arten stehen bleibt. Dazu kommt, daß der Kalkulation auch ein doppelter Aufgabenkreis zugewiesen ist; denn sie dient als Preiskalkulation der Unterstützung der Preispolitik, als Betriebskalkulation der Kontrolle der Betriebsgebarung. Im gleichen Maße, wie ihr Sicherheitsgrad sinkt, steigt also ihr Umfang und ihr Aufgabenkreis.

Die Statistik schließlich ist, wie wir gesehen haben, derjenige Zweig des Rechnungswesens, für den die Anzahl der Sicherheitsgrade = „0“ ist. Da-

gegen wird ihr Aufgabenkreis theoretisch unüberschaubar, weshalb eine vollständige Darstellung der Statistik literarisch zur Unmöglichkeit wird. Aus dem gleichen Grunde scheitert man aber auch mit Notwendigkeit, wenn man die betriebswirtschaftliche Statistik ihrem Inhalt und ihren Zwecken nach definieren will und sich nicht mit einer ganz allgemeinen Umschreibung begnügt.

Gebrauchswert und Abschreibung.

Von Carl Haase, Berlin.

I. Bilanz und Gebrauchswert.

Der Streit um die Bilanzwerte geht nicht allein um die anzuwendende Wertart, d. h. um die Frage, ob der Gebrauchswert oder der Tauschwert (als Vergangenheits-, Gegenwarts- oder Zukunftswert) in die Bilanz einzusetzen ist, sondern auch um das angemessenste Verfahren, die Bilanzwerte im Laufe der Nutzungsdauer von Jahr zu Jahr herabzusetzen. Soweit es sich um Gegenstände des Anlagevermögens handelt, erklärt sich die herrschende Meinung für den „Betriebswert“, der aus dem Vergangenheits-tauschwert als dem durch den Anschaffungs- oder Herstellungspreis bestimmten Kostenwert hervorgeht, wenn dieser alljährlich um einen der Minderung des Gebrauchswerts entsprechenden Teil herabgesetzt wird, bis der Endwert erreicht ist, der sich aus dem voraussichtlichen Abgangs- oder Altverkaufspreise nach Abzug der Abrüstungskosten ergibt. Wie groß nun aber die Minderung des Gebrauchswerts ist, die danach doch einen maßgebenden Einfluß auf die von Jahr zu Jahr eintretende Änderung des Betriebswerts ausübt, ist oft nicht nur deshalb streitig, weil sie der Schätzung unterliegt, sondern auch weil diese Schätzung gewöhnlich von Voraussetzungen ausgeht, die äußerst unsicher sind, denn sie schließt sich ohne genügende theoretische Grundlegung scheinbar an Beobachtungen in der Praxis an (scheinbar, denn in Wirklichkeit kann zwischen Theorie und Praxis kein Gegensatz bestehen, wenn die Theorie richtig und die praktische Beobachtung genau ist).

So wird z. B. behauptet, der Gebrauchswert eines Anlagegegenstands (etwa einer Maschine, besonders nachdem sie gut „eingelaufen“ ist) nehme in den ersten Jahren der Nutzungsdauer fast gar nicht, später aber stark ab; ungefähr das Gegenteil wird von anderer Seite behauptet, die scheinbar Gebrauchswert und Veräußerungswert nicht klar auseinanderhält. Andere Meinungen liegen zwischen diesen beiden. Keine von diesen Behauptungen wird durch irgendeine Angabe darüber gestützt, woher man denn eigentlich Anhaltspunkte für die Feststellung des Gebrauchswerts zu nehmen habe. Die Schwierigkeit der Verständigung wird noch dadurch erhöht, daß man mit dem Worte „Gebrauchswert“ nicht immer denselben Begriff verbindet. Der Gebrauchswert der Wirtschaftswissenschaft ist der Wert, der (im Gegensatz zum Tauschwert) durch den Nutzen bestimmt wird, den der Gebrauch eines Gutes gewährt. Die Buchhaltungskunde wendet nun aber das Wort Gebrauchswert nicht selten auch auf den „Betriebswert“ an, der oben festgestellt wurde und der begrifflich und zahlenmäßig nicht mit dem Gebrauchswert übereinstimmt. Der „Betriebswert“ stellt streng genommen gar keinen Wert im wissenschaftlichen Sinne des Wortes dar, sondern nur einen *Quasiwert*, denn er ist ein künstlich geschaffenes Mittelding zwischen dem Gebrauchswert und dem aus den Kosten sich ergebenden Tauschwert.

II. Die mathematische Erfassung des Gebrauchswerts.

Der Gebrauchswert eines Wirtschaftsguts ist einerseits abhängig von seiner technischen Eignung für die Befriedigung bestimmter Bedürfnisse (Nicklisch, Allgemeine kaufmännische Betriebslehre, Leipzig 1912, Bd. I S. 21), seiner Nützlichkeit, andererseits von dem gegebenen Mengenverhältnis zwischen Vorrat und Bedarf, seiner wirtschaftlichen Seltenheit. Unter der Voraussetzung (die bei den hier in Frage stehenden Gegenständen des Anlagevermögens gewöhnlich gegeben ist), daß sich die wirtschaftliche Seltenheit nicht ändert, bestimmt sich der Gebrauchswert nach der Höhe des Nutzens, den ein Wirtschaftsgut gewährt. Und zwar ist nicht nur der jetzige Nutzen von Einfluß auf den Gebrauchswert, sondern vor allem der Nutzen, den der Gebrauchsgegenstand in Zukunft gewähren wird: Die Zukunft bestimmt den Gebrauchswert. Wenn demgegenüber behauptet wird, der Wert wurzle nicht nur in der Zukunft, sondern auch in der Vergangenheit, so gilt das immer nur für den Tauschwert (auch für den vom Tauschwert mitabhängigen Betriebswert), nicht aber vom Gebrauchswert.

Von verschiedenen Gegenständen, die uns einen gleich hohen gegenwärtigen Nutzen gewähren, haben diejenigen den größten Gebrauchswert, die uns auch den größten zukünftigen Nutzen versprechen. Von verschiedenen Gartenpflanzen, die den gleichen Anforderungen an Farbe, Duft, Schönheit genügen, ziehen wir (wenn von den persönlichen

Einflüssen der besonderen Vorliebe, der Mode usw. abgesehen wird) diejenigen vor, die am längsten ihre Pracht entfalten. Von verschiedenen Kleidungsstücken, die dasselbe Aussehen haben, geben wir denen den Vorzug, die „sich am besten tragen“, d. h. die am dauerhaftesten sind. Von verschiedenen Baustoffen, die sonst in gleicher Weise zum Bau eines Hauses geeignet sind, wählen wir diejenigen, die sich als besonders widerstandsfähig gegen Druck, Erschütterung, Witterungseinflüsse erweisen, deren zukünftige Nutzleistung also am größten ist.

Soll nun der Einfluß des zukünftigen Nutzens auf die gegenwärtige Wertschätzung ermittelt werden, so müssen wir uns einer besonderen Form des Gebrauchswerts erinnern, deren grundsätzliche Größenänderung sich (wenn von unregelmäßigen Sondereinflüssen abgesehen wird) mathematischerfassen läßt.

Der Gebrauchswert wird seit G. Hufeland (Neue Grundlegung der Staatswirtschaftskunst, Bd. I 1807 S. 125) von fast allen Wirtschaftslehrern (Schriftwerke bei Passow, Die Bilanzen der privaten und öffentlichen Unternehmungen, Berlin 1918, 2. Aufl. S. 101ff.) in einen unmittelbaren Gebrauchswert oder *Benutzungswert* und einen mittelbaren Gebrauchswert oder *Erzeugungswert* geschieden. Die Bestimmung der Begriffe ergibt sich aus den Worten. Der Erzeugungswert ist genauer zu untersuchen, wo es sich um die Bewertung der Gegenstände des Anlagevermögens handelt, die ja doch der Erzeugung von Gütern oder Leistungen dienen. Die Höhe des Erzeugungswerts neu angeschaffter oder neu hergestellter Vermögensgegenstände hängt von der Menge und dem Werte der während der Nutzungsdauer voraussichtlich erzeugten Güter oder Leistungen ab. Dienen die erzeugten Güter oder Leistungen nur dem eigenen Bedarf der erzeugenden Wirtschaft, so spricht man von *Erzeugungswert* im engeren Sinne; gewährt dagegen der zu bewertende Gegenstand einen bestimmten, in Geldeinheiten meßbaren wirtschaftlichen Nutzen, weil die erzeugten Güter oder Leistungen verkäuflich sind und weil sich ihr Wert zahlenmäßig im Verkaufspreise ausdrücken läßt, so haben wir den *Ertragswert*. Als Beispiele für Erzeugungsgüter der ersten Art sind Motoren, Bohrmaschinen, Stanzan, Fabrikgebäude zu nennen, für die der zweiten Art: Dynamos, Backöfen, Autodroschken, Miethäuser.

Praktisch besteht der Unterschied zwischen dem Erzeugungswert im engeren Sinne und dem Ertragswert darin, daß sich nur der zweite in geldwerten Zahlen erfassen läßt, während man auf Schwierigkeiten stößt, wenn man auch den Gebrauchswert der Vermögensgegenstände in Mark und Pfennig beziffern will, deren Waren- oder Leistungserzeugung nur ein Glied in einem größeren Produktionsprozeß bildet. Der Unterschied zwischen beiden Werten betrifft also nur die äußere Form, dagegen sind sie ihrem inneren Wesen nach gleich. Folglich liegt auch keine Veranlassung zu

er Annahme vor, daß sich die grundsätzliche Größenänderung beim Erzeugungswerte im engeren Sinne nicht erfassen lassen soll, wenn es im Ertragswerte möglich ist. Beide unterliegen denselben Gesetzen. Was im folgenden vom Ertragswert gesagt wird, gilt folglich auch vom Gebrauchswert der Erzeugungsgüter im allgemeinen. Die Schwierigkeit, die darin liegt, daß sich die absolute Höhe des Erzeugungswerts im engeren Sinne nicht angeben läßt, können wir außer acht lassen, da es sich für unsere Zwecke nur um die relative Höhe des Gebrauchswerts, seine Zu- und Abnahme handelt.

Gewöhnlich wird, wenn von dem Ertragswert die Rede ist, an den Wert gedacht, der durch „Kapitalisierung“ des Ertrags berechnet wird, d. h. durch Vervielfachen mit der Zahl 100, geteilt durch den Kapitalisierungszinsfuß: $W = \frac{E \cdot 100}{p}$. In der verbreiteten Auffassung, daß diese Formel allgemeingültig sei, können zwei Fehler enthalten sein. Zunächst werfen nicht alle Bewertungsgegenstände, in die es sich handelt, einen dauernden, immerwährenden Ertrag ab, sondern oft ist die Nutzungsdauer begrenzt; in solchem Falle ist der Kapitalisierungsertragswert zu hoch gegriffen. Bei der Bewertung von ganzen Unternehmungen wird man zwar nicht selten mit unbegrenzter Dauer rechnen können, nicht aber bei einzelnen Anlagegegenständen, wie Häusern, Maschinen usw., selbst wenn nicht, wenn beschädigte und abgenutzte Teile regelmäßig ausgebessert oder ersetzt werden. So ist z. B. der Ertragswert einer Maschine, die 20 Jahre lang den gleichen Ertrag E abwirft und dann außer Dienst gestellt wird, bei der Annahme eines Zinsfußes von 5 % nicht etwa $\frac{E \cdot 100}{5}$ oder das 20fache, sondern nur das $12\frac{1}{2}$ fache des Jahresertrages, wie unten näher ausgeführt werden wird.

Sodann kann der Ertragswert richtig nur auf der Grundlage der zukünftigen Erträge berechnet werden, diese sind unbekannt; gerade deshalb darf grundsätzlich nicht vergessen werden, daß die bisher erzielten Erträge der Ausgangspunkt für die Schätzung der zukünftigen Erträge sind, aber nicht diese zukünftigen Erträge selbst. Ist eine Steigerung oder Minderung der Erträge wahrscheinlich, so ist das zu berücksichtigen.

Die Formel $W = \frac{E \cdot 100}{p}$ ist also nur dann richtig, wenn von einem Gebrauchsgut zu erwarten ist, daß es auch in Zukunft dauernd den Nutzen oder Ertrag E abwirft. Es ist nicht schwierig, den grundsätzlichen Beweis der Richtigkeit dieser Formel zu führen und zugleich die Zwischenwerte anzugeben, wenn es sich um einen Bewertungsgegenstand handelt, der den Ertrag voraussichtlich nicht dauernd, sondern nur während einer gewissen Reihe von Jahren abwirft.

Der Ertragswert ergibt sich aus der Summe der Erträge oder Nutzungen, die von dem Ge-

brauchsgute erwartet werden, und zwar unter Berücksichtigung der Unsicherheit und der zeitlichen Entfernung (vgl. Alfred Marshall, Handbuch der Volkswirtschaftslehre, I. Bd., Stuttgart 1905, S. 164). Der Unsicherheit wird dadurch Rechnung getragen, daß z. B. ein Ertrag, der mit einer Wahrscheinlichkeit von 3:1 erwartet wird, nur zu $\frac{3}{4}$ des sichern Ertrags bewertet wird. Eine derartige Herabsetzung ist z. B. angebracht, wo es sich um Gebrauchsgüter handelt, die der Gefahr des Veralterns stark ausgesetzt sind, oder um solche, die infolge besonderer Umstände gegenwärtig einen außerordentlich hohen Ertrag abwerfen. Die zeitliche Entfernung wird in der Weise berücksichtigt, daß jeder einzelne zukünftige in je einer Zeiteinheit zu erwartende Ertrag auf heute „diskontiert“ wird. Der Diskontwert, der gegenwärtige vorweggenommene Wert eines zukünftigen Ertrags, ist geringer als der zukünftige Wert, und zwar ist der Diskontabzug um so größer, je weiter der Zeitpunkt des Genusses hinausgerückt und je höher der anzuwendende Diskontsatz ist. Nun diskontiert zwar jeder Wertende zukünftige Genüsse mit einem verschiedenen Satze, aber es kommt hier nicht auf die Ermittlung irgendeines besonderen „subjektiven“, sondern des allgemeinen Ertrags- und Gebrauchswerts und somit auch nur auf den allgemeinen landesüblichen Diskontsatz an, der der volkswirtschaftlich durchschnittlichen Verzinsung des Kapitals, dem allgemeinen wirtschaftlichen Zustande des Landes entspricht. Die Summe der so ermittelten Gegenwartswerte der einzelnen Zukunftserträge ist der Ertragswert des Gebrauchsguts. Soll der Ertragswert z. B. einem Verkäufer zugrunde gelegt werden, so erhält der Verkäufer in dem Ertragswerte ein Kapital, „das ihm ebensoviel an Zinsen bringt, als er an dem Ertrage verliert“ (C. H. Goedecke, Sachwert und Ertragswert, München, S. 134).

Wird der Ertrag nicht dauernd, sondern nur während einer gewissen Anzahl von Jahren gewährt, so muß die Höhe der einzelnen Diskontwerte und ihre Summe ermittelt werden. Nennen wir $1 + 0,01 p = q$, so ist der Diskontwert des Ertrags, der nach einem Jahre zu erwarten ist:

$$D_1 = \frac{E}{q}, \text{ der des Ertrags im zweiten Jahre:}$$

$$D_2 = \frac{E}{q^2}, \text{ der des Ertrags, der nach } n \text{ Jahren zu}$$

$$\text{erwarten ist: } D_n = \frac{E}{q^n}. \text{ (Ebenso Schmalenbach, Zeitschr. f. handelsw. Forsch. Jahrg. 12, 1918, S. 3.)}$$

Falsch ist die übliche Berechnung des Diskontwerts nach der Formel $D_n = E (1 - 0,01 p)^n$, denn hiernach ergäben z. B. 5 % Diskont mehr als eine 5prozentige Verzinsung aufs Jahr (vgl. H. d. S. 3 1909, Bd. III S. 496ff.; Emil Schiff, Wertminderungen an Betriebsanlagen, Berlin 1909, Vierteljahr 1920, S. 102). Die Gründe, die zur Verteidigung der geläufigen Übung (z. B. in Inglis Palgraves Dictionary of political economy,

London 1901, Vol. I S. 590) angeführt werden, sind keineswegs überzeugend; dunkel bleibt, inwiefern es einen Unterschied machen soll, ob das Diskontieren einen Vorschuß (*advance*) oder einen Kauf (*purchase*) darstellt; im übrigen klebt jene Verteidigung an dem Worte Diskont = Abzug (*abatement*), ohne den Begriff zu erfassen.

Für die Summe aller Einzelerträge bis zum n -ten Ertrage, also den Ertragswert, ergibt sich $W = D_1 + D_2 + \dots + D_n = \frac{E(q^n - 1)}{q^n(q - 1)}$. In dieser Formel

ist der Bruch $\frac{E}{q - 1}$ unveränderlich; er ist der

Grenzwert für W , der erreicht wird, wenn $\frac{q^n - 1}{q^n} = 1$ wird, d. h. nach ∞ Jahren, oder wenn der Ertrag E dauernd gewährt wird. W nähert sich diesem Grenzwerte asymptotisch, $\frac{q^n - 1}{q^n}$ wächst erst schneller, dann immer langsamer an 1 heran.

Ist der Grenzwert erreicht, so ist $W = \frac{E}{q - 1}$ oder

$W = E \cdot \frac{100}{p}$ der formelhafte Ausdruck für die übliche Kapitalisierung.

III. Der Entwertungsverlauf.

Im Schrifttum scheinen sich keine Andeutungen zu finden, daß man schon den Entwertungsverlauf des Ertrags- und Gebrauchswerts untersucht hätte, um von da aus weitere Schlüsse zu ziehen. Der Entwertungsverlauf läßt sich feststellen, wenn man den Gegenwartswert der einzelnen Jahreserträge oder -nutzungen kennt.

Nehmen wir an, die absolute Höhe des Jahresertrags sei dauernd $E = 100$, und die zukünftigen Erträge werden mit einem Satz von $p = 5\%$ diskontiert, so ergibt sich aus der ersten Übersicht (am Schlusse der Arbeit):

1. der Gegenwartswert D_n des im n^{ten} Jahre gewährten Ertrags, und
2. der Ertragswert W_n eines Guts, das n Jahre lang einen Ertrag E abwirft, als die Summe der Gegenwartswerte der Erträge vom 1. bis n^{ten} Jahre.

Stellen wir uns den Ertragswert oder Gebrauchswert eines Gegenstands von 100jähriger Nutzungsdauer der Anschaulichkeit wegen graphisch vor, so ergibt sich eine Kurve, die deutlich erkennen läßt, daß der Wert anfangs sehr langsam, später immer schneller abnimmt.

Rechnen wir die in der ersten Übersicht erhaltenen Zahlen auf einen Gegenstand mit einer Gesamtnutzungsdauer von 20 Jahren um, so ergibt sich, wenn der Anfangsertragswert mit 1000 angenommen wird, ein absoluter Jahresertrag von 80,3. Die Zahlenwerte der zweiten Übersicht würden, graphisch dargestellt, eine Kurve ergeben, die im Vergleich zur ersten um so flacher verlaufen würde, je geringer die Gesamtnutzungsdauer ist.

Voraussetzung für diese Feststellungen war, daß der dem Unternehmen gewährte Sachnutzen oder Ertrag von Jahr zu Jahr gleichbleibt. Ändert sich der Sachnutzen (sei es stetig durch regelmäßige wirkende wertmindernde Ursachen, sei es unstetig infolge außergewöhnlicher Vorfälle), so zeigt sich, daß der Gebrauchswert bei weitem nicht so großen Schwankungen unterworfen ist, wie man gewöhnlich annimmt, wenn man den Einfluß der Diskontierung übersieht. Die Wertminderung ist der Minderung des Sachnutzens nicht verhältnismäßig. Der rechnerische Nachweis würde an dieser Stelle zu weit führen; darum sollen folgende Andeutungen genügen:

Wo der Ertrag in späteren Jahren zunimmt (wie z. B. bei Bahnstrecken und andern Anlagen, für deren volle Ausnutzung sich erst allmählich Gelegenheit bietet), wird die Krümmung der Ertragswertkurve noch stärker. Bemerkenswert ist, daß die Steigerung der Erträge ziemlich erheblich sein muß, um die Kurve so stark zu krümmen, daß sie eine Zeitlang nicht mehr abfällt, sondern mit der Abszissenachse gleichläuft oder gar ansteigt. Die natürlichen und nicht über das gewöhnliche Maß hinausgehenden Ertragsschwankungen können daher noch keineswegs eine Steigerung des Ertragswerts verursachen. Nehmen wir z. B. an, wir wüßten von vornherein, daß eine Maschine von regelmäßig 20jähriger Nutzungsdauer in den ersten fünf Jahren nur den halben Ertrag abwirft und erst vom sechsten Jahre an voll ausgenutzt wird, daß also der Ertrag im sechsten Jahre auf das Doppelte steigt und dann auf dieser Höhe bleibt, so bleibt der Ertragswert in den ersten fünf Jahren annähernd gleich hoch (die Abweichung erreicht noch nicht 1%) und fällt dann ab.

Wo der Ertrag in späteren Jahren abnimmt (was überall da der Fall ist, wo Abnutzung, Alter und Veralten auf die absolute Höhe des Jahresertrags einwirken), verläuft die Ertragswertkurve flacher. Alle wertmindernden Einflüsse, die auf die Höhe des gewährten Nutzens wirken, verändern die Form der Kurve in dem Sinn, daß bei zunehmender Stärke des Einflusses zunächst eine Verflachung, eine Annäherung an die gerade Linie und schließlich eine Umbiegung der Kurve nach der entgegengesetzten Seite angestrebt wird. Daß gegen verändern alle wertmindernden Einflüsse, die auf die Nutzungsdauer wirken, nicht die Form der Kurve, sondern verkürzen nur ihre Gesamtlänge. Untersuchen wir nun die Höhe des gewährten Nutzens und die Nutzungsdauer in ihrer Abhängigkeit von den Hauptursachen der Wertminderung, so finden wir, daß Abnutzung, Alter und Veralten nicht in gleicher Weise imstande sind, Form und Länge der Kurve zu verändern.

Die Abnutzung wirkt oft auf die Höhe des gewährten Nutzens. Der Wirkungsgrad einer Dampfmaschine, einer Turbine, einer Dynamo, eines Motors nimmt infolge der Abnutzung ab; Präzisionsmaschinen können in späteren Jahren nur noch zu untergeordneten Arbeiten verwendet werden.

ten; Miethäuser können, wenn sie durch langes Wohnen und unpfleghche Behandlung „mitgenommen“ sind, nicht mehr den Wettbewerb mit Neubauteilen aufnehmen und erzielen nicht nur wegen des Alterns und Veraltens geringere Mieterträge. Andererseits gibt es eine große Anzahl von Anlagegegenständen, die von Jahr zu Jahr den gleichen Nutzen gewähren, bis sie außer Dienst gestellt werden; bei ihnen ist von einer Abnahme des Sachnutzens nichts zu bemerken. Sie gewähren einen Sachnutzen oder sie gewähren keinen Sachnutzen mehr, sie werden gebraucht oder sie werden nicht mehr gebraucht; aber es kommt gar nicht vor, daß sie einen geringeren Sachnutzen gewähren oder daß sie weniger gebraucht werden. So befördern z. B. Eisenbahn- oder Straßenbahnwagen ebensoviel Personen, ob sie neu oder 15 Jahre alt sind; über eine Eisenbahnschiene rollen ebensoviel Züge, ob sie neu oder alt ist; ein gewerbliches Gebäude kann der Unterbringung von Maschinen oder Arbeitern dienen, ob es neu oder alt ist. Ähnliches gilt von Beleuchtungsanlagen, Treibriemen, Drahtseilen und vielen andern Dingen.

Aber auch da, wo die Abnutzung wenig oder gar nicht auf die Höhe des gewährten Nutzens wirkt, ist gewöhnlich der Einfluß auf die Nutzungsdauer klar erkennbar.

Das Altern wirkt sowohl auf die Höhe des gewährten Nutzens, wie auf die Nutzungsdauer.

Das Veralten, das Überholtwerden durch technische Neuerungen, wirkt nicht selten auf die Höhe des gewährten Nutzens, gewöhnlich aber nur auf die Nutzungsdauer ein. Bei Gegenständen, die dem schnellen Veralten ausgesetzt sind, wie besonders Anlagegegenstände in verhältnismäßigen Gewerbebezügen, kommt noch hinzu, daß auch die Unsicherheit der zukünftigen Erträge in Rechnung zu stellen ist. Ist die Wahrscheinlichkeit, daß die Anlage auch gegen Ende der Nutzungsdauer noch den Wettbewerb mit neuzeitlichen Anlagen aufnehmen kann, gering, so sind die Erträge der letzten Jahre nur mit $\frac{2}{3}$, $\frac{1}{2}$ oder $\frac{1}{4}$ des ursprünglichen Wertes anzusetzen. In ähnlicher Weise wie das Veralten wirken gewisse un-eränderliche wirtschaftliche und rechtliche Ursachen nur auf die Nutzungsdauer, so z. B. der Ablauf von Rechten heimfälliger Unternehmungen.

Sieht man von derartigen nicht alltäglichen Fällen ab, so kann man sagen, daß auf den gewährten Jahresnutzen und damit auf die Form der Kurve neben dem Altern, das sich durchaus nicht bei allen Anlagegegenständen und fast nie in ausschlaggebender Weise geltend macht, in der Regel nur die Abnutzung wirkt, und daß selbst diese Wirkung nicht selten so gering ist, daß sie vernachlässigt werden kann.

Zu betonen ist, daß alle wertmindernden Ursachen nicht unmittelbar, sondern nur mittelbar auf den Gebrauchswert einwirken, nämlich dadurch, daß sie den Sachnutzen herabsetzen, der für die Bestimmung des Gebrauchswerts maßgebend ist.

Nehmen die absoluten Erträge von Jahr zu Jahr sehr stark ab, nämlich im Verhältnis der in der ersten Übersicht angegebenen Diskontwerte, so bleiben die Unterschiede der Diskontwerte von Jahr zu Jahr gleich, die Abnahme des Ertragswerts wird also aus einer progressiven zu einer gleichbleibenden. Dieses Erfordernis ist erfüllt, wenn der Ertrag der Anlage auf den in der dritten Übersicht angegebenen Bruchteil des Anfangswerts sinkt.

(Schluß folgt.)

Aus der Praxis.

Diktiermaschinen.

Von Otto Hummel, Berlin.

A. Zweck.

Im Bürobetrieb muß das Prinzip der Vereinfachung herrschen. Vereinfachung hat durchaus nichts mit primitiver Gestaltung gemein, vielmehr wird damit der Ablauf einer Arbeitsfunktion nach Zeit, Menge und Güte charakterisiert. Dabei ist es möglich, daß beim Übergang zur einfachen Arbeits erledigung die Ausgaben gegenüber den früheren steigen, aber ihr wirtschaftlicher Wert sich erhöht.

In der Büropraxis ist diese Tatsache noch nicht in dem Umfange erkannt, wie das tägliche Erleben zeigt. Es hat den Anschein, als ob der Kaufmann den an ihm so oft gerühmten Weitblick überall, nur nicht in seinem eigenen Betrieb anwenden will. Nur so wird es verständlich, daß im allgemeinen dem kaufmännischen Bürobetrieb noch Organisationshilfsmittel fehlen, die dort schon längst unentbehrliches Arbeitsmittel sein sollten. Ein solches Arbeitsmittel ist die Diktiermaschine. Dabei wird hier durchaus nicht die Anschauung vertreten, daß die Diktiermaschine in jedem Falle das Diktat in die Schreibmaschine oder das Stenogramm ersetzen könnte. Aber es darf im Bürobetrieb mit erheblichem Schriftverkehr nicht die Möglichkeit übersehen werden, daß durch Trennung des Diktats von der die Schreibarbeit leistenden Person und Verwertung der Diktiermaschine ein erheblicher Arbeitszeitverlust eingespart werden kann. Der Diktierende ist nicht mehr an die Schreibkraft gebunden, während diese ihre volle Kraft der Schreibarbeit und andern Arbeiten widmen kann. Für die Geschäftsleitung ist die Verwendung der Diktiermaschine nach Büroschluß zum Aufnehmen von Diktaten oder sonstigen Anweisungen an das Büropersonal wertvoll, so daß dieses die Arbeiten am andern Morgen durchführen kann, ehe die leitenden Personen im Bürobetrieb anwesend sind. Daß die Diktiermaschine auch noch für andere Zwecke gebraucht werden kann, z. B. Mithören von Telefongesprächen und ähnliches, wird bei den dafür in Betracht kommenden Typen besprochen.

B. Voraussetzungen richtiger Verwendung.

Beobachtungen in der Praxis haben gezeigt, daß bei der Eingliederung von Diktiermaschinen in den Betrieb verschiedene Schwierigkeiten entstehen, die

bei ungenügender Beachtung zur Nichtverwendung der Diktiermaschine führen. Die Gründe dazu liegen meist nicht im mangelnden Funktionieren der Maschinen, sondern in der Außerachtlassung der Eingliederungsbedingungen. Die Diktiermaschine setzt sicheres Diktieren, reine Aussprache (keine Wiederholungen) voraus, damit nachträgliche Verbesserungen in nur geringem Umfange nötig werden. Dieses Erfordernis ist beim Praktiker nicht immer anzutreffen, weil er durch die Hast des täglichen Geschäftstempus unruhig und nervös wird, und die für die Diktiermaschine notwendige Ruhe im Diktat nicht aufbringen zu können glaubt. Ein oft gebrauchter Einwand, daß Unterbrechungen des Diktats durch Geschäftsbesuche oder Telefongespräche sich besonders bei der Diktiermaschine störend bemerkbar machen, ist nicht ganz stichhaltig, weil die Störungen im gleichen Umfange beim Diktieren ins Stenogramm eintreten, allerdings mit dem Unterschied, daß dazu noch die das Diktat aufnehmende Kraft infolge der Unterbrechung müßig bleiben muß. Das größte Hindernis für eine zweckmäßige Eingliederung der Diktiermaschine in den Büro-

aus zu erkennen, welchen Wert diese für die praktische Verwendung im Bürobetriebe haben. Da Diktaphon ist amerikanischer Herkunft, sein wesentlichen Bestandteile sind: der Aufnahmeapparat, bestehend aus einem Holzkasten, in dem die z besprechende Wachs- oder Paraffinwalze auf einer Träger mit zugehörigem Elektromotor ruht; der Sprachschlauch mit Membrane und daran befestigtem Saphirstift; die Abschleifmaschine zum Abschleifen besprochener Walzen für den Wiedergebrauch. Die Größe des Aufnahmeapparates ist etwa 30×15 cm, das Gewicht 8 kg, der Preis bewegt sich zwischen 280 M und 380 M; der Preis für einen Abhörapparat beträgt etwa 230 M bis 330 M, für eine Schleifmaschine etwa 100 M, für eine Walze etwa 8 M, so daß die Gesamtanschaffungskosten für ein kleineres Modell etwa 650 M für ein größeres Modell etwa 750 M betragen. Die Walzen lassen sich bis 100mal abschleifen. Da eine Walze bis 1800 Worte, die etwa 7—8 Quartseiten Maschinenschrift entsprechen, aufnehmen kann, so ist die Gesamtleistung einer Walze etwa 700 Quartseiten Maschinenschrift.

Walze Nr.: 81 Datum: 4/6. 1910 Diktat: Heide Geschrieben

0 5 10 15 20 25 30 35 40 45 50 55

Erlg	Telegraph	Zusätze	Korrektur beachten	Durchschläge	Ungültig	50	52	Sollenerkennung
------	-----------	---------	--------------------	--------------	----------	----	----	-----------------

Abb. 1. Indexblock.

betrieb scheint unseres Erachtens bei den leitenden Personen, für die die Diktiermaschine in erster Linie in Betracht kommt, zu liegen. Sie legen sich am Anfang des Gebrauchs selbst zu wenig Zwang an, wie es die Eigenart der Diktiermaschine unter allen Umständen erfordert, und werden dann bald durch Mißerfolge einer weiteren Verwendung überdrüssig. Für die leitenden Personen ist dies in jedem Falle ein schlechtes Zeugnis. Das Abhören des gesprochenen Diktats führt nach der Erfahrung beim Schreiber zu einer geringeren Belastung als beim unmittelbaren Diktieren, die Erhöhung der Schreibbarbeitsleistung zeigt dies deutlich.

C. Typen.

Bei den Diktiermaschinen sind 2 Systeme zu unterscheiden:

1. das Besprechen einer Wachswalze nach dem Prinzip des Phonographen (Edison);
2. das Besprechen eines elektrisch-magnetisierten Stahldrahtes.

Das erste System ist das ältere. Von diesem sind 3 Typen bekannt geworden: das Diktaphon, der Parlograph und das Telegraphon. Das zweite System ist eine deutsche Erfindung der jüngsten Zeit und an der Vox-Diktiermaschine zur Anwendung gebracht worden.

Im folgenden sollen die Eigenschaften der verschiedenen Typen kurz beschrieben werden, um dar-

Die Funktion des Sprechapparates ist folgende: der Sprechschlauch muß dicht an die Oberlippe gelegt werden, die Unterlippe liegt dagegen frei, zum Drehen der Walze wird der Elektromotor eingeschaltet und mit dem Sprechen begonnen. Jede Unterbrechung des Diktats bedingt eine Ausschaltung des Motors, damit auf der Walze keine unnützen Leerräume entstehen. Geht durch eine Unterbrechung der Zusammenhang mit dem bereits Gesprochenen verloren, so läßt sich durch eine Rückschaltung das Diktate durch den Sprechschlauch abhören, das Diktat kann dann unmittelbar fortgesetzt werden. Treten während des Diktats Fehler ein, oder sind einzelne Teile des Diktats umzuändern, so wird das Diktat zunächst zu Ende geführt, eventuell nochmals abgehört, um dann die Hinweise für die Korrekturen mit Hilfe einer am Sprechapparat angebrachten Teilerskala (Index) vorzunehmen. Die Korrektur wird entweder auf einem besonderen Notizblock vermerkt oder auf die Walze gesprochen, stets muß aber der Hinweis auf die Teilerskala (s. Abb. 1) erfolgen, damit der Abhörende weiß, an welcher Stelle im Diktat die Korrektur unterzubringen ist.

Das Abhören geschieht entweder unmittelbar vom Aufnahmeapparat oder durch den Abhörapparat. Die Verwendung des letzteren erscheint infolge der meist räumlichen Trennung von Aufnahme- und Schreibzimmer zweckmäßiger. Besprochene Walzen

können zum Abhören an die Schreibstelle weitergegeben werden, ohne daß die Fortsetzung des Diktats gestört wird. Die Schnelligkeit des Abhörapparates kann durch Einschalten von Widerständen beliebig geregelt werden.

Der Parlograph ist ein deutsches Erzeugnis und wird von der Firma Karl Lindström A.-G., Berlin, hergestellt. Die Konstruktion gleicht im

schine ist an jeden Telephonapparat zum Mithören der Gespräche anschließbar. Zur Kennzeichnung der einzelnen Gespräche dient ein Schlitten, der über einen Papierstreifen gleitet, auf dem Anfang und Ende eines Gespräches mit einem Bleistiftstrich ausgewiesen werden, der Name des Sprechenden, die Tageszeit können als weitere Vermerke hinzutreten. Läuft eine Walze zu Ende, so macht eine Signalein-

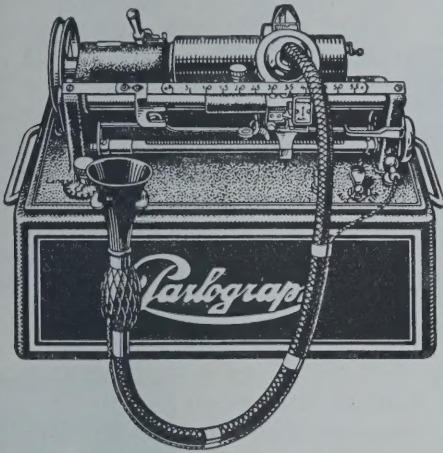


Abb. 2. Aufnahmeapparat.

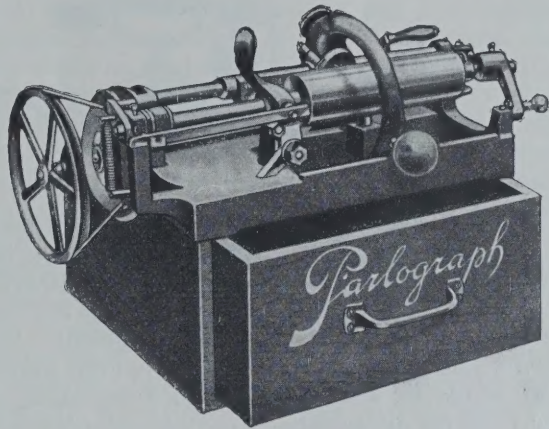


Abb. 3. Schleifmaschine.

Prinzip dem Diktaphon, doch ist sie stabiler und daher für den Dauergebrauch im Bürobetriebe geeigneter. Die Walzen sind größer und nehmen etwa 20 Quartseiten Diktat auf, sie können bis 80mal abgeschliffen und wieder verwendet werden. Das Diktat, Abhören und Korrigieren erfolgt in der beim Diktaphon gekennzeichneten ähnlichen Weise. Die Kosten belaufen sich für einen Aufnahmeapparat auf etwa 360 M (s. Abb. 2) und für eine Schleifmaschine (s. Abb. 3) auf etwa 140 M, für einen Abhörapparat auf etwa 300 M. Die Gesamtkosten stellen sich somit auf etwa 800 M.

Das Telegraphon (s. Abb. 4) ist im Prinzip eine Diktiermaschine, seinen besonderen Wert zeigt es jedoch im Abhören resp. Aufnahmen von Gesprächen oder Telegrammen und Nachrichten des Rundfunks. Die Sprachschwingungen werden mit Hilfe eines Mikrophons durch einen Saphirstift auf die Wachswalze übertragen. Eine Walze kann Gespräche bis zur Dauer von etwa $1\frac{1}{2}$ Stunde aufnehmen, jede Walze läßt sich bis 80mal abschleifen und wieder verwenden. Der Antrieb der Maschine geschieht durch einen kleinen Elektromotor. Die Ma-

richtung darauf aufmerksam, damit eine neue Walze (evtl. automatisch) eingeschaltet wird. Soll ein aufgenommenes Gespräch wiedergegeben werden, so wird der Schlitten auf den vermerkten Anfangsstrich auf dem Papierstreifen geschoben und das Gespräch mit Hilfe einer Hörmuschel abgehört. Das Reichspostministerium Berlin und einige ausländische Postbehörden haben die Genehmigung zum Anschluß des Telegraphons an das Telefon erteilt. Auch die Beweiskraft der durch das Telegraphon abgehörten Gespräche ist in einem Kammergerichtsurteil ausgesprochen.

Das Telegraphon ist in der Lage, Telefongespräche ohne Bedienung aufzunehmen.

Bei Anruf meldet sich das Telegraphon automatisch: „Hier Telegraphon der Firma XY, bitte nennen Sie Namen und Adresse, sprechen Sie.“ Beim Schlußzeichen des Fernsprechamtes schaltet sich das Telegraphon selbsttätig aus. Das gleiche ist für die Aufnahme von Rundfunknachrichten zu jeder beliebigen Zeit möglich. Soll das Telegraphon als Diktiermaschine dienen, so wird ein Tischdiktier-Mikrofon an die Walze angeschlossen. Das Diktat wie das Abhören geschieht in der gleichen Weise wie bei den andern

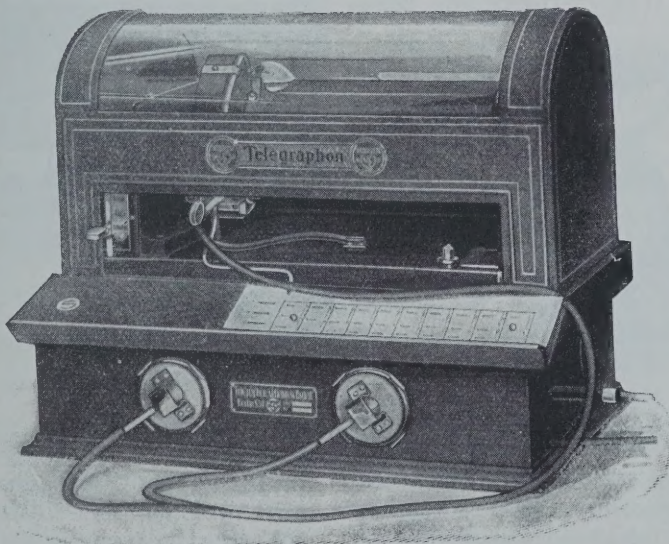


Abb. 4. Telegraphon.

Typen. Eine Neuerung beim Telegraphon ist, daß mehrere Arbeitsstellen (bis zu 5) zwecks wirtschaftlicher Auswertung mit einem Diktierapparat verbunden werden können (s. Abb. 5). Damit nicht zu gleicher Zeit zwei Stellen diktieren, löst eine Fernsteuerung an den einzelnen Arbeitsstellen Schaltelemente aus, die aussagen, ob der Apparat frei ist.

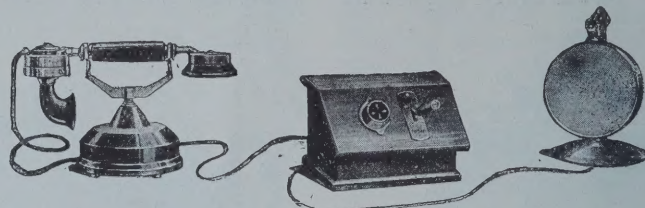


Abb. 5. Diktierapparat.

Die Herstellerin des Telegraphons ist die Allradio-Telegraphongesellschaft Berlin. Die Kosten für einen einfachen Apparat betragen etwa 800—1000 M.

Die Vox-Diktiermaschine (s. Abb. 6 a u. 6 b) wird durch das Vox-Haus, Berlin, hergestellt. Vor etwa 3 Jahren kam das erste Modell auf den Markt, doch wurde der weitere Verkauf bald eingestellt, da der Preis für die damalige Type sehr erheblich war und einige Verbesserungen für den praktischen Gebrauch nötig erschienen. Die Versuche mit einem kleineren, für die Praxis geeigneteren Modell sind in der letzten Zeit zum Abschluß gelangt.

Das Wesen der Vox-Diktiermaschine, deren erstes Modell vom Betriebswirtschaftlichen Seminar (Prof. Dr. Nicklisch) an der Handels-Hochschule Berlin

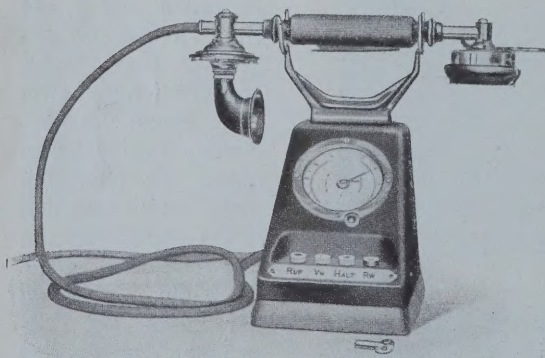


Abb. 6a. Sprechstelle.

in einem Büro-Organisationsfilm aufgenommen wurde, beruht auf folgendem Prinzip: ein Mikrofon, in der durch das Telefon bekannten Bauart, wird besprochen. Der elektrische Strom einer Batterie leitet die Schallschwingungen genau in ihrem Rhythmus weiter und führt diese zunächst durch die Windungen eines kleinen Elektromagneten, dessen Magnetismus im Rhythmus der Schallschwingungen geschwächt und verstärkt wird. An den Polen der Magnetewird ein feiner harter Stahldraht (1/10 mm) vorbeigeführt, auf den der Magnetismus entsprechend der Schallschwingungen übertragen wird. Durch diesen Magnetismus befindet sich nun das Diktat auf dem von einer Trommel zur anderen mittels elektrischen Antriebes abrollenden Stahldraht. Das

Abhören des Diktats läßt sich durch die einfache Umkehrung des Übertragungsverfahrens bewerkstelligen, wobei die vom Draht zurücklaufenden elektromagnetischen Ströme in einem Telephonhörer in äußerst reiner Sprache reproduziert werden. Die Löschung der auf dem Draht befindlichen Diktat geht in einer gleichfalls einfach gearteten Weise vor

sich. Der besprochene Teil des Drahtes wird an den Polen eines zweiten Gleichstrommagneten, ehe er zu den Polen des Sprechmagneten gelangt, vorbeigeführt.

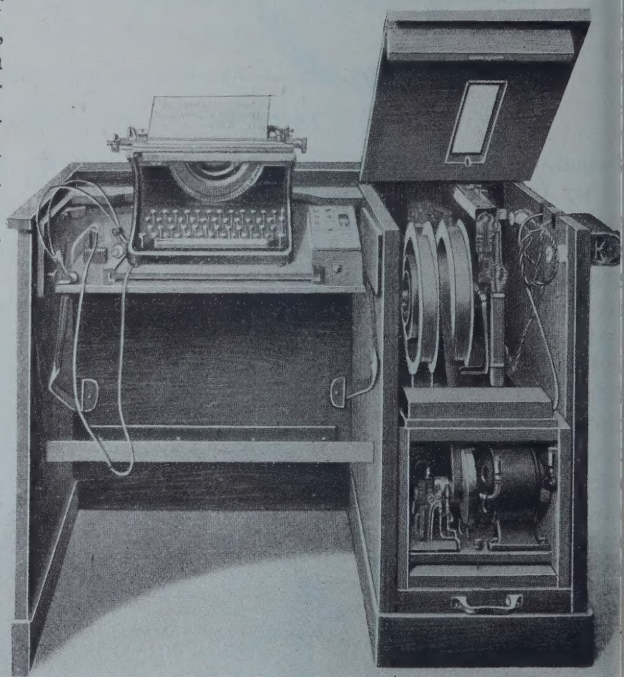


Abb. 6b. Die Vox-Diktiermaschine.

geführt. Dadurch wird eine automatische Löschung des Diktats bewirkt, so daß unmittelbar an die Stelle des alten Diktats das neue treten kann. Der gleiche Vorgang spielt sich bei Verbesserungen innerhalb eines Diktates ab.

Die Vox-Diktiermaschine besteht aus 2 örtlich getrennten Teilen: der Sprechstelle und der Schreibstelle. An der Sprechstelle, d. h. auf dem Arbeitstisch der diktierenden Personen, befindet sich das Mikrofon in Gestalt des üblichen Telephonhörers, ferner eine Uhr, die jeweils den genauen Stand der besprochenen Drahtlänge ausweist, sowie Einrichtungen, die den Apparat in Bewegung setzen, stoppen oder rückwärts laufen lassen. Die Sprechstelle kann mit der Schreibstelle je nach der örtlichen Lage

durch eine beliebig lange Schwachstromleitung verbunden werden, dabei ist es ähnlich wie beim Telephon möglich, daß eine Schreibstelle verschiedenen Sprechstellen dient. An der Schreibstelle ist der eigentliche Apparat (Drahtspulen, Elektromotor usw.) pultartig untergebracht. Die Schreibmaschine befindet sich über diesem. Die Schreiberin schließt sich durch Kopfhörer an den Apparat an und kann durch entsprechende Einrichtungen den Draht in Bewegung setzen, stoppen oder rückwärts bewegen lassen. Damit nicht zu gleicher Zeit diktiert und abgehört wird, sind bestimmte Signaleinrichtungen vorhanden. Eine Skala weist aus, wieviel Draht besprochen ist. Je nach Aufnahmefähigkeit kann die Schreiberin eine beliebig große Anzahl Worte (z. B. 10) abhören, um dann durch Druck auf ein Pedal die Maschine zu stoppen, die gehörten Worte zu schreiben und durch Druck auf ein anderes Pedal die Maschine zum Abhören weiterer Worte wieder in Bewegung zu setzen.

Diese Diktiermaschine zeigt zweifellos einen großen Fortschritt, doch scheint der Preis für das neue kleinere Modell immer noch erheblich zu sein (etwa 2000 M), so daß der Praktiker eine Anschaffung sehr in Erwägung ziehen wird. Auch verlangt die Maschine infolge ihres technisch feingliedrigen Baues eine einwandfreie Pflege und Behandlung.

Auf den Diktographen, der amerikanisches Erzeugnis ist, sei noch verwiesen. Im wesentlichen zeigt er die Konstruktion eines Lautsprechers, durch den die leitenden Personen, je nach der Zahl der dafür eingerichteten Hausanschlüsse an verschiedene Arbeitsstellen evtl. zu gleicher Zeit bestimmte Mitteilungen volltönend geben können. Im Großbetriebe ist dessen Verwendung wohl möglich, sobald sich über in einem Arbeitsraum mehrere Arbeitsplätze (z. B. Maschinenschreiber) befinden, wird die Wirkung dieser Volllaut-Übermittlung doch fraglich. Der Amerikaner verwendet diesen Lautsprecher auch zum unmittelbaren Diktat. Inwieweit im deutschen Bürobetrieb eine ähnliche Verwendung möglich ist, muß erst der praktische Gebrauch ausweisen.

Rechtsfragen des Tages.

Der Völkerbund, der den ewigen Frieden dem kriegsgeplagten Europa bringen sollte, hat einen starken Stoß erlitten. Brasilien, das Land, das sich von europäischen Mächten in seine Angelegenheiten nicht hineinreden lassen würde, gemäß der von dem nordischen Bruderstaat geprägten Monroe doctrine, hat es fertiggebracht, den Eintritt Deutschlands zu verhindern. Von dem Geist von Locarno „spürest Du kaum einen Hauch“; vielleicht wird das Zitat die schnelle Fortsetzung finden: „warte nur, bald ruhest Du auch“. Es ist ein wahres Glück, daß nicht Deutschland wiederum als Friedensstörer gekennzeichnet werden darf. Formell bleiben übrigens die Verträge von Locarno in Kraft, so daß wir vor Sanktionen sicher sein dürften. Vor der Weltgeschichte wird aber das illoyale Verfahren der hauptsächlichsten Feindmächte uns gegenüber erneut und ver-

mutlich leider nicht zum letztenmal festgestellt werden.

Das Volksbegehren über die Fürstenabfindung hat die gesetzliche Mindestzahl von $\frac{1}{10}$ der Stimmberechtigten, also 4 Millionen, weit überschritten, und damit ist der Weg für den Volksentscheid freigeworden. Die Sozialisten und Kommunisten wollen einen solchen bekanntlich über den von ihnen vorgelegten Entwurf herbeiführen; dieser will den Fürsten, ihren Familien und Familienangehörigen alles entziehen, so daß sie, sollten sie nicht Vermögen im Auslande untergebracht haben, eigentlich der öffentlichen Armenpflege anheimfallen müßten. Mit diesem Entwurf tritt nun aber der beim Reichstag eingebrachte Gesetzentwurf der Reichsregierung in Wettbewerb, über den in der letzten Nummer dieser Zeitschrift berichtet worden ist. Er ist inzwischen stark abgeändert worden und hat in dieser, endgültig allerdings noch nicht festgestellten Fassung die Zustimmung aller Mittelparteien gefunden. Wird dieser Entwurf im Reichstag angenommen, bevor der Volksentscheid zur Abstimmung kommt, so ist nach § 3 des Volksentscheidgesetzes vom 27. Juni 1921 das dem Volksbegehren zugrunde gelegte und das vom Reichstag verabschiedete Gesetz, das vorher nicht in Kraft gesetzt werden darf, zum Volksentscheid zu bringen. Da die hierüber Abstimmenden aber nur mit ja oder nein stimmen dürfen, ohne Zusätze oder Eventualvorschläge machen zu können, müssen doppelte Stimmzettel vorgelegt werden, von denen natürlich nur einer ausgefüllt abgegeben werden darf. Sehr zweifelhaft ist, ob diese Fürstenabfindung nicht eine Verfassungsänderung bedeutet. In diesem Falle müßten im Reichstag zwei Drittel der gesetzlichen Mitgliederzahl bei der Schlußabstimmung anwesend sein, und von diesem „Quorum“ müßten wenigstens zwei Drittel dem Kompromißentwurf zustimmen. Für den Volksentscheid ist, falls der ihm zugrunde liegende Entwurf verfassungsändernd ist, die Zustimmung der Mehrheit der Stimmberechtigten erforderlich. Die Antragsteller meinen allerdings, daß das Gesetz über die Fürstenabfindung, das sie vorschlagen, sich nicht als Verfassungsänderung darstellt. Wird die für eine solche erforderliche Mehrheit jedoch nicht erreicht, so ist die dem Richter heute stets mögliche Nachprüfung der Verfassungsmäßigkeit des Gesetzes zu erwarten und es wird damit in diese ohnehin schon genügend verwirrte Materie ein neues Moment der Unsicherheit getragen. —

Die Rückkehr zu den ruhigeren Zeiten zeigt sich in dem Abbau mancher Gelegenheitsgesetze. Durch einen Gesetzentwurf „zur Abänderung des Gesetzes zum Schutze der Republik“, den die Reichsregierung dem Reichstag zugeleitet hat, soll der Gerichtshof zum Schutze der Republik von der Entscheidung dieser Strafsachen entbunden werden; die bereits anhängigen Sachen sollen schon vom 1. April 1926 ab an die ordentlichen Gerichte übergehen, und diese von nun an allein für die bisher zur Zuständigkeit des Gerichtshofs gehörenden Strafsachen zur Aburteilung berufen sein. Die Tätigkeit

des zum Teil mit Politikern besetzten Gerichtshofs war schon lange Gegenstand von Angriffen. —

Bei Lösung der Aufwertungsfrage wurde im Reichstagsausschuß von der Reichsregierung in Aussicht gestellt, daß im Einvernehmen mit den früheren Pfandbriefbanken eine Regelung geschaffen werden sollte, durch die ein Verkauf der bis 1. Januar 1932 gestundeten Hypotheken sichergestellt würde. Die Hypothekenbanken haben sich bereit erklärt, derartige erststellige Hypotheken — denn andere dürfen sie nach dem Hypothekenbankgesetz nicht als Unterlage nehmen — gegen Hergabe von Goldpfandbriefen zu übernehmen. Eine deutschnationale Interpellation weist darauf hin, daß diese Absicht nicht praktische Gestalt angenommen hat, weil die Mobilisierung der Hypotheken bei dem bestehenden Mangel an flüssigen Mitteln auf große Schwierigkeiten stößt. Dagegen trete erneut die Gefahr einer Überfremdung durch das Ausland hervor; denn dieses erwerbe jetzt deutsche Hypotheken in großem Umfange aber zu sehr ungünstigen Bedingungen. Die Interpellation regt die Reichsregierung an, die Verhandlungen mit den Hypothekenbanken beschleunigt zum Abschluß zu bringen. Das wäre natürlicherweise ein für die Hypothekengläubiger außerordentlich erwünschter Fortschritt; unzählige Deutsche besitzen solche Hypotheken als einzige Überbleibsel ihres einstigen Vermögens und würden bei einer Mobilisierung in die Lage versetzt werden, sich eine neue Existenz zu schaffen. —

Der Preußische Landtag hat ein Gesetz angenommen, das zeigt, wie schnell sich in den Verwaltungen die Verhältnisse ändern können. Durch die Verabschiedung der Aufwertungsgesetze ist ein außerordentlicher Bedarf an Grundbuch- und Aufwertungsrichtern eingetreten, den die Justizverwaltung mit ihren Beamten nicht zu decken vermag. Dem preußischen Ausführungsgesetz zum Gerichtsverfassungsgesetz ist daher eine neue Bestimmung eingefügt worden, wonach mit der zeitweiligen Wahrnehmung richterlicher Geschäfte alle Personen beauftragt werden dürfen, welche die Befähigung zum Richteramt haben. Danach können insbesondere auch die pensionierten Richter wieder im Wege des Privatdienstvertrages in das Amt berufen werden, nachdem sie mit Ablauf des 65. Lebensjahres die sella curulis haben verlassen müssen. Vor wenigen Monaten wurde vor dem juristischen Studium gewarnt; heute bekommt kein Assessor Urlaub zur Vertretung eines Anwalts, weil jeder Kopf gebraucht wird. Allerdings ist im Augenblick Hochkonjunktur wegen Erledigung der Aufwertungssachen und der wirtschaftlichen Depression, die eine Hochflut von Prozessen, Konkurs- und Geschäftsaufsichtssachen zeitigt. Aber da die Gesetzgebungsmaschine immer noch stark arbeitet, ist für die nächste Zeit dafür gesorgt, daß die Juristen nicht beschäftigungslos bleiben. —

Der interessante Prozeß der Stadt Berlin gegen die Hoch- und Untergrundbahn auf Nichtigkeitserklärung des Generalversammlungsbeschlusses von 1923, durch den die Verwaltungs-

aktien mit vielfachem Stimmrecht geschaffen worden sind, und des Beschlusses von 1925, der diese Aktiegattung nach der Umstellung auf Gold aufrechterhält, ist nun auch in 2. Instanz zum Abschluß gelangt. Das Kammergericht hat das abweisende Urteil der 1. Instanz bestätigt. Bemerkenswert ist die Stellung, die das Kammergericht derartigen gegen ein Eindringen gesellschaftsfremder Elemente gerichteten Schutzmaßnahmen gegenüber einnimmt. Das Kammergericht führt aus, daß die Aktionärsmehrheit zu solchen Maßnahmen gegen eine Überfremdung nicht nur vom Auslande her, sondern auch von Inlande, berechtigt ist, sofern sie sich nicht als ein gegen die guten Sitten verstoßende Beeinträchtigung der Rechte der Minderheit darstellt. In dem vorliegenden Falle fürchtete die Hoch- und Untergrundbahn A.-G. und die sie finanzierende Deutsche Bank, daß die Stadt Berlin, die alle greifbaren Aktien der ersteren aufkaufte, allmählich die Mehrheit bekommen und damit einen Einfluß auf die Dividendengestaltung erhalten könnte. Die Stadt Berlin hat ein Optionsrecht auf die Hoch- und Untergrundbahn, und der bei dessen Ausübung zu zahlende Übernahmepreis richtet sich nach den letzten jährigen Dividenden vor der Übernahme. Hätte die Stadt Berlin also die Möglichkeit erhalten, die Dividenden herunterzudrücken, so hätte sie sich später das wertvolle Objekt billig in die Hand spielen können. Aus diesem Grunde hat das Kammergericht die Schaffung und Aufrechterhaltung der Schutzaktien trotz des damit der Verwaltung gewährten gewaltigen Machtmittels für zulässig erachtet.

Hier liegt also einmal ein Fall vor, in dem Verwaltungsaktien mit vielfachem Stimmrecht für gerechtfertigt erachtet werden können. Nach der Umstellung auf Goldmark plante man eine Änderung des Handelsgesetzbuchs zum Schutze der Aktionärsminderitäten. Davon ist es jetzt still geworden. Es vollzieht sich ein Prozeß der Selbstreinigung durch die eigene Einsicht der Verwaltungsorgane und die Verminderung der Gefahr der Überfremdung. Die Zulassungsstellen der Börsen sind willens und in der Lage, diese Bereinigung zu unterstützen und damit einen gesetzgeberischen Eingriff in einen Teil des Aktienrechts überflüssig zu machen.

Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

Berichtszeitraum: 1. Vierteljahr 1926.

A. Reichsrecht.

1. Reichsversicherungsordnung vom 9. Januar 1926 (RGBl. I, S. 9).

Neufassung des 3. (Unfallversicherung), 5. (Beziehungen der Versicherungsträger zueinander und zu anderen Verpflichteten) und 6. Buchs (Verfahren) der Reichsversicherung.

2. Bekanntmachung über die Wechsel- und Scheckzinsen. Vom 13. Januar 1926 (RGBl. I, S. 88).

Wegen Herabsetzung des Reichsbankdiskonts von auf 8% sind die Wechsel- und Scheckzinsen von 11 auf 10% herabgesetzt.

3. Gesetz über die Aussetzung der Rechtsstreitigkeiten über die Auseinandersetzung mit den ehemals regierenden Fürstenhäusern. Vom 3. Februar 1926 (RGBl. I, S. 101).

Sog. Sperrgesetz: Alle solche Rechtsstreitigkeiten sind auf Antrag einer Partei bis zum Inkrafttreten einer reichsgesetzlichen Regelung (Gesetz oder Volksentscheid) auszusetzen.

B. Preussisches Recht.

1. Gesetz über das Verfahren bei Volksbegehren und Volksentscheiden. Vom 1. Januar 1926 und Verordnung zur Ausführung dieses Gesetzes (Landesabstimmungsordnung) vom 23. Januar 1926 (PrGS. S. 21).

Gesetz und Ausführungsverordnung für Volksbegehren und Volksentscheid für Preußen, nachgebildet dem Reichsgesetz vom 27. Juni 1921 und der Reichsstimmordnung vom 14. März 1924.

2. Feld- und Forstpolizeigesetz vom 21. Januar 1926 (PrGS. S. 83).

Neufassung auf Grund der Novelle vom 15. Januar 1926.

Rundschau.

Außenhandel.

Das Statistische Reichsamt veröffentlicht die Januarfiguren, die folgendes Bild ergeben:

	Januar 1926		Dezember 1925	
	Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhr	Ausfuhr
in Millionen Mark				
lebende Tiere	5,0	1,0	5,6	0,9
Lebensmittel und Getränke	224,4	66,2	243,7	65,3
Rohstoffe und halbfertige Waren	378,2	159,2	405,2	162,3
Fertige Waren	99,7	568,3	103,0	565,4
Ein- und Ausfuhr an Warenverkehr	707,3	794,7	757,5	793,9
Gold und Silber	26,1	6,8	7,1	4,4
Zus.	733,4	801,5	764,6	798,3

Die reine Warenausfuhr im Januar zeigt gegenüber dem Vormonat eine Verminderung um 50 Mill. RM; zurückgegangen sind: die Lebensmitteleinfuhr um 19, die Rohstoffeinfuhr um 27 und die Fertigwareneinfuhr um 3 Mill. RM. Bei der Ausfuhr sind nur unwesentliche Veränderungen festzustellen. Die Ausfuhr an Fertigwaren liegt im Januar um ein Geringes (3 Mill. RM) über der Ausfuhr im Dezember.

Geld- und Effektenmarkt.

Im Februar hielt die im Vormonat sich ausbreitende Flüssigkeit des Geldmarktes an. Dieses führte dazu, daß kurzfristiges Geld kaum unterzubringen war und vielfach schon ohne Zins stehen blieb. Im Verlauf des Monats trat auch für Monatsgeld eine wesentliche Herabsetzung des Zinssatzes ein. Im letzten Monatsdrittel wurde der Satz für Privatkonten auf 1 % herabgesetzt. Auch das Angebot an Warenwechseln, die nach dem neuerlichen Beschluß der Stempelvereinigung nunmehr unter dem Reichsbanksatz abgerechnet werden dürfen, genigte der Nachfrage nicht. Das stärkere Hereinfließen von langfristigen Auslandsrediten, die vorwiegend zur Abdeckung kurzfristiger Bankschulden verwandt wurden, bewirkte ein Nachlassen der Kreditforderungen bei den inländischen Geldgebern.

Die Börse eilte mit der im Januar einsetzenden stimmungsmäßigen Wandlung den augenblicklichen Verhältnissen in der Gesamtwirtschaft voraus. Die Anlageeignung war ständig im Zunehmen begriffen, was u einer weiteren allgemeinen Erhöhung des Kursniveaus im Berichtsmonat führte. Von dieser Kauf-

neigung zogen namentlich festverzinsliche Werte, voran Goldpfandbriefe, Nutzen. Von Bedeutung sind auf dem Effektenmarkt die wiederbeginnenden Emissionen inländischer Anleihen, von denen im Februar einige mit Erfolg abgesetzt werden konnten. Die oben skizzierte Lage des Geldmarkts war für die Haltung der Börse ausschlaggebend.

Reichsbank.

(In Millionen Reichsmark)

Aus dem Reichsbankausweis	7. 2. 26	15. 2. 26	23. 2. 26	27. 2. 26
Notenumlauf	2563	2420	2317	2822
Goldbestand	1256	1307	1361	1382
Wechsel und Schecks	1411	1321	1266	1345
Scheidemünzen	83	90	94	88
Devisendeckung	419	432	419	460
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Deckung des Notenumlaufs.

Deckung	7. 2. 26	15. 2. 26	23. 2. 26	27. 2. 26
Effektive Golddeckung	49 %	54 %	58,7 %	49 %
Gold und deckungsfähige Devisen	65,3 %	71,9 %	76,8 %	65,3 %

Abrechnungsverkehr.

In den beiden ersten Monaten des Jahres 1926 wurden bei den Abrechnungsstellen abgerechnet:

Januar: 4 176 649 700 RM
Februar: 3 885 789 100 RM.

Konzentrationsbewegungen.

Zusammenschluß in der Kleinen Eisenindustrie. Unter der Firma Nietenverband G. m. b. H. ist in Düsseldorf eine neue Vereinigung der Kleinen Eisenindustrie handelsgerichtlich eingetragen worden. Es handelt sich um die neue Organisation in der Nietenindustrie, welche an die Stelle der früheren losen Vereinigung getreten ist. Der Verband umfaßt alle maßgebenden Nietenfabriken Deutschlands.

Interessengemeinschaft in der Filmindustrie. Die dem Emelka-Konzern angehörenden Firmen: Münchener Lichtspielkunst A.-G., München, Bayerische Film-G. m. b. H., München, und Südfilm-A.-G., Frankfurt a. M., haben sich zu einer Interessengemeinschaft zusammengeschlossen. Das Direktorium der Emelka wird künftig aus Justizrat Dr. Rosenthal, Kommerzienrat Kraus und Kommerzienrat Scheer bestehen. Die beiden Verleihgesellschaften Bayerische Film-G. m. b. H. und Südfilm-A.-G. bleiben selbständig. Die Zentrallleitung der Südfilm-A.-G., Frankfurt a. M., kommt nach München.

Interessengemeinschaft in der Metallindustrie. Wie die Frankfurter Zeitung mitteilt, hat die Selve-Kronbiegel-Dornheim A.-G. in Altena (Westf.) ihr Aktienkapital um 800 000 M auf 900 000 M erhöht zur Durchführung einer Interessengemeinschaft G. C. Dornheim A.-G. in Sömmerda (Thür.). Von den neuen Aktien werden 400 000 M von der Firma B. C. Dornheim A.-G. mit der Maßgabe übernommen, daß diese in die Selve-Kronbiegel-Dornheim A.-G. 350 000 M Aktien der Dornheim A.-G. einbringen, wogegen die restlichen 400 000 M neuen Aktien der Altenaer Gesellschaft von dem Stamm-Unternehmen des Selve-Konzerns, der Selve A.-G. in Altena, gegen eine Forderung dieser Gesellschaft an das Zweigunternehmen aufgerechnet werden. Der Vorstand ist durch gegenseitigen Austausch von Mitgliedern ergänzt worden.

Zusammenschluß der Landmaschinenindustrie. Bei der neuerlichen Inangriffnahme des Gesamtproblems der Intensivierung der Landwirtschaft war vielfach darauf hingewiesen worden, daß es der besonders stark beteiligten Industrie landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte seither noch an einer zu planmäßiger Arbeit notwendigen geschlossenen

Front fehlte. Dieser Zusammenschluß ist nunmehr erreicht; die bisherigen Einzelorganisationen genannten Industriezweigs haben sich am 2. Februar im „Verband der Deutschen Landmaschinen-Industrie“ mit dem Sitz Berlin W 15 vereinigt. Dem neuen Gesamtverband, der sich aus dem seit 1897 bestehenden alten Fabrikantenverein (L. M. V.) der Kraft-Pflug-Industrie, dem Mähmaschinenverband und dem Milchzentrifugenverband zusammensetzt, gehören über 400 Landmaschinenfabriken mit einer normalen (heute natürlich reduzierten) Belegschaftsziffer von mehr als 60 000 Beschäftigten an. Dabei werden die Hersteller von Pflügen und sonstigen Bodenbearbeitungsmaschinen mit und ohne Kraftantrieb, von Maschinen und Geräten zur Pflanzpflege, zur Ernte und Aufbereitung der landwirtschaftlichen Produkte, wie auch die Fabriken der in der Landwirtschaft verwendeten Kraftmaschinen, Motoren, stationären und ortsveränderlichen Betriebsanlagen erfaßt. Es handelt sich bei diesem neuen Gesamtverband keineswegs um ein Kartell im Sinne straffer Preisbildung und Preisvereinbarung; die Ziele des Verbandes sind vielmehr auf die wirtschaftspolitische, wirtschaftliche und technische Förderung des Landmaschinenwesens zur Produktionssicherung und -steigerung der deutschen Landwirtschaft und daneben auch zur Herbeiführung der Wettbewerbsfähigkeit dieses bedeutenden deutschen Industriezweigs auf dem Weltmarkt gerichtet.

Postwesen.

Im Verkehr mit den Falkland-Inseln und der Insel St. Vincent sind auch Wertkästchen zugelassen. Meistbetrag der Wertangabe und Leitwege wie für Wertbriefe nach diesen Ländern. Über die Zahl der den Wertkästchen — außer einem statistischen Anmeldechein — beizufügenden Zollinhaltsklärungen erteilen die Postanstalten Auskunft. Die Eilzustellung von Briefsendungen und von Paketen bis 5 kg ist nach folgenden Orten im Tanganjika-Gebiet (früheres deutsches Schutzgebiet Ostafrika) zulässig: Aruscha, Bukoba, Daressalaam, Dodoma, Kigoma, Kilossa, Lindi, Morogoro, Moschi, Muansa, Tabora und Tanga.

Fortan ist auch die Eilzustellung von Briefsendungen nach allen Orten auf Ceylon zugelassen, in denen eine Telegrammzustellung stattfindet.

Wertbriefverkehr mit der Union der Sozialistischen Sowjet-Republiken. Vom 15. März an sind im Verkehr mit der Union der Sozialistischen Sowjet-Republiken Wertbriefe auf dem Leitweg über Litauen und Lettland zugelassen. Meistbetrag der Wertangabe 1000 Goldfranken, für Wertbriefe von oder an Staatsbehörden oder Kreditanstalten 10 000 Goldfranken. Schriftliche Mitteilungen — außer einer kurzen Inhaltsangabe — dürfen in die Wertbriefe nicht eingelegt werden, da die russische Postverwaltung es nicht zuläßt.

Zeitungen und Zeitschriften, die unmittelbar vom Verleger abgesandt werden, geheftete und gebundene Bücher, die nicht zu Ankündigungen oder Anpreisungen dienen sollen, sowie literarische und wissenschaftliche Werke, die zwischen gelehrten Anstalten ausgetauscht werden, sind fortan zu den ermäßigten Gebühren (für je 100 g 5 Pf., jedoch bis 50 g 3 Pf.) im Verkehr mit der Türkei, mit Belgisch-Kongo, mit der französischen Somaliküste, mit Syrien, Großlibanon, dem Gebiet der Alawiten und in der Richtung nach Ägypten und nach Guatemala zugelassen.

Der allgemeine Meistbetrag der Wertangabe für die vom 15. März an zugelassenen Wertbriefe im Verkehr mit der Union der Sozialistischen Sowjet-Republiken ist von 1000 auf 5000 Goldfranken erhöht worden. Der Meistbetrag von 10 000 Goldfranken für Wertbriefe von oder an Staatsbehörden oder Kreditanstalten bleibt bestehen.

Markenlose Brief frankierung. Maschinen mit Francotyp-Stempel sind von der Post zur Fran-

kierung der Briefsendungen zugelassen und werden bereits in größerer Zahl zur Freistempelung der gesamten Briefpost benutzt. Die mit ihnen hergestellten Stempel enthalten den Tagesstempel, eine Kontrollzahl den Namen des Benutzers und die für die Einzelsendung in Betracht kommende tarifmäßige Postgebühr. Der Francotyp-Stempel ist also ebenso zu bewerten wie eine Briefmarke.

Verzeichnisse der Postscheckkunden bei den Postscheckämtern im Deutschen Reich nach dem Stand vom 1. Januar 1926 werden in nächster Zeit erscheinende Bestellungen nehmen alle Postanstalten entgegen, die auch über die Preise Auskunft erteilen.

Die Deutsch-Atlantische Telegraphengesellschaft, die vor 2 Jahren für den deutschen Kabelverkehr mit Südamerika, Asien, Afrika und den Mittelmeerländern eine unmittelbare Kabelverbindung mit der Londoner Station der Eastern Telegraph Company herstellte, hat seit kurzem zwei weitere Kabelverbindungen nach London in Betrieb genommen, die nach den Stationen der Commercial Cable Company und Western-Union Telegraph Company führen und für die Beförderung der Kabeltelegramme nach Nordamerika und darüber hinaus bestimmt sind. Durch die Schaffung dieser Kabelverbindungen wird nunmehr auch für den deutsch-nordamerikanischen Kabelverkehr der Umweg über fremde Staatstelegraphenämter vermieden; die Telegramme werden von Emden aus unmittelbar den Stationen der beiden amerikanischen Gesellschaften zugeführt und auf den Kabeln dieser Gesellschaften nach New York weitergeleitet. Dem Telegrammverkehr zwischen Deutschland und Amerika dienen außer den vorerwähnten Kabelwegen die Funkverbindungen der Transatlantic A.-G.

Ab 15. März wird ein vorläufig noch auf die Zeit von 7 Uhr abends bis 8 Uhr morgens (M. E. Z.) beschränkter Fernsprechverkehr zwischen London und Berlin, Bremen, Frankfurt (Main), Hamburg und Köln aufgenommen. Zugelassen sind gewöhnliche Privatgespräche und Monatsgespräche. Die Gebühr für ein gewöhnliches Privatgespräch von 3 Minuten Dauer beträgt von 7 bis 9 Uhr abends in Berlin 15.80 RM, in Bremen und Frankfurt (Main) 14.20 RM, in Hamburg 15.00 RM und in Köln 13.40 RM. In der Zeit von 9 Uhr abends bis 8 Uhr morgens werden diese Sätze für Einzelgespräche um $\frac{2}{5}$ und für Monatsgespräche um die Hälfte ermäßigt.

Messewesen.

„Magic“, Muster-Ausstellung Gesellschaft in China

Am 1. Februar d. J. wurde in Berlin SW 11, Anhalter Straße 3, das Deutsche Büro der „Magic“ Muster-Ausstellung Gesellschaft in China eröffnet. Die Gesellschaft wurde im vergangenen Sommer in Shanghai von einer bedeutenden chinesischen Kapitalgruppe unter Mitwirkung deutscher mit dem chinesischen Markt vertrauter Kaufleute ins Leben gerufen, um den deutschen Waren erhöhten Eingang in China zu verschaffen. Gerade deutsche Waren werden jetzt im fernen Osten stärker denn je verlangt, da gegen Erzeugnisse bestimmter anderer Nationen eine starke politische und wirtschaftliche Abneigung herrscht. Die „Magic“ ist mit einem Grundkapital von 900 000 chines. Dollars gleich etwa 2 000 000 Goldmark gegründet worden. Außer diesem Grundkapital steht weiteres bedeutendes Eigenkapital zur Verfügung, das noch durch hervorragende Bankverbindungen verstärkt werden kann. Die „Magic“ will nicht nur das Dekredere für alle ihren Ausstellern überwiesenen Aufträge übernehmen, sondern auch Akkreditive bei ersten deutschen Banken stellen, um gegen Aushändigung der Dokumente sofort die entsprechenden Fakturbeträge auszahlen zu lassen. Der deutsche Fabrikant ist also nicht mehr gezwungen, beim Verkauf seiner Waren nach dem fernen Osten langfristige Kredite ein-

uräumen, sondern kann sofort nach Ausführung der Orders über die ihm zustehenden Beträge in Deutschland verfügen. In diesem Sinne kann direkt von einer Kreditgewährung der „Magic“ an die deutsche Industrie gesprochen werden. Das Geschäft mit China wird sich also nicht nur durch die ständige Muster-Ausstellung, sondern auch durch die prompte und angenehme Abwicklung in aller kürzester Zeit außerordentlich beleben.

Permanente Internationale Handels- und Gewerbe-Ausstellung von New-Orleans.

Am 15. September 1925 wurde in New Orleans eine permanente internationale Handelsmesse eröffnet, welche denselben Zweck auf dieser Hemisphaere erfüllen soll, den die Leipziger Messe auf der anderen zum Ausdruck bringt, die Konzentrierung des Welthandels. Die Entstehung einer permanenten internationalen Handels- und Gewerbe-Ausstellung für New Orleans entsprang dem Wunsch, etwas Gleichwertiges zu schaffen mit dem, was Europa in Leipzig besitzt. Die ständige internationale Handelsmesse verfügt vorläufig über 50 000 Quadratfuß Ausstellungsräumlichkeiten in ihrem Gebäude, die aber bei Bedarf um das Dreifache vergrößert werden können. Die Miete ist auf 3 Dollar pro Quadratfuß festgesetzt worden, und da die Ausstellung als ein nicht-gewinnsuchendes Unternehmen gegründet wurde, werden zwei Drittel der eingehenden Gelder zu einer weltumfassenden Propaganda verwendet werden, ausschließlich im Interesse der Aussteller.

Besonders hervorzuheben ist, daß allen Ausstellern, die nicht in der Lage sind, einen eigenen Vertreter herüberzusenden, ein geschultes Verkaufspersonal zur Verfügung steht, welches die Interessen der Aussteller wahrnimmt und den Absatz der Artikel übernimmt, ohne daß dem Aussteller irgendwelche Unkosten daraus erwachsen. Um besonders die Einkäufer der südamerikanischen Republiken heranzuziehen, ist jedem „bona fide“-Einkäufer oder Industriellen freie Dampferfahrt nach New Orleans und zurück zugesichert. Alle Ausstellungsartikel werden zollfrei eingeführt und für Waren, die nach anderen Ländern verkauft werden, wird kein Durchgangszoll erhoben, im Falle sie nicht für lokalen Verbrauch bestimmt sind. Die amerikanische Schiffsverkehrsbehörde hat für alle Güter die an die Permanent International Trade Exhibition gerichtet sind, ihre Frachtraten um 50 % herabgesetzt. Laut Congressakt können alle Waren, selbst Wein-, Bier- und Likörproben, ausgestellt werden.

Seit der Gründung der Ausstellung ist das Direktorium und der Beamtenstab reorganisiert worden. Der Verband der Großindustriellen von New Orleans hat die Leitung unter der Generaldirektion des Herrn S. Odenheimer, Präsident der Lane Baumwollspinnereien, in die Hand genommen und die finanzielle Lage für die nächsten zwei Jahre sichergestellt. Die offizielle Einweihung der Messe fand am 1. Februar 1926 statt.

Hochschulwesen.

Handels-Hochschule Königsberg. Der Privatdozent der wirtschaftlichen Staatswissenschaften Dr. phil., Dr. rer. pol. Herbert Schack ist zum Professor der Volkswirtschaftslehre an der Handels-Hochschule Königsberg Pr. ernannt worden.

Handels-Hochschule Leipzig. In der Leipziger Handels-Hochschule finden im kommenden Sommersemester, und zwar im Rahmen des Seminars für Warenhandelskunde und Reklame erstmalig Seminarübungen für Messe- und Ausstellungswesen statt. Die Leitung der Übungen hat Direktor Paul Voß vom Leipziger Maßamt übernommen.

Universität Frankfurt a. M. Der Privatdozent für soziale Praxis und Wohlfahrtspflege in der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Frankfurt a. M., Direktor des Sozialen Museums Dr.

phil. Heinz Marr, ist zum nichtbeamteten a. o. Prof. in der genannten Fakultät ernannt worden.

Aus Anlaß des 25jährigen Bestehens des Zentralverbandes des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes ist dem Vorsitzenden des Vorstandes, Geh. Justizrat Prof. Dr. Rießer, von der Wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Frankfurt a. M., der Heimatstadt Rießers, die Würde eines Ehrendoktors verliehen worden.

Universität Berlin. Der Staatssekretär z. D. Prof. Dr. Julius Hirsch ist zum Honorarprof. in der Philosophischen Fakultät der Universität Berlin ernannt worden.

Technische Hochschule Braunschweig. Die durch das Ableben von Prof. Th. Schuchart erledigte a. o. Professur für Wirtschaftslehre ist dem Dipl.-Ing. Friedrich Meyenberg in Berlin-Treptow angeboten worden.

Bücherbesprechungen.

Kaul, August, Direktor: Die Wildhaut im internationalen Handel und in der Lederfabrikation. I. Teil. Die amerikanische Wildhaut. Dritte, verbesserte Auflage. Bad Homburg-Gonzenheim, Verlag des Verfassers. 1924. 112 S.

Der Verfasser hat sich die Aufgabe gestellt, das für die Fabrikation von Unterleder, Sohlenleder und Riemen (Maschinentreibriemen) so ungemein wichtige Rohmaterial, die Wildhaut, im ersten Teil die amerikanische, dem Verständnis näherzubringen. Nach einer Einleitung über den Begriff „Wildhaut“ und dessen Abgrenzung zur „Zahnhaut“ werden die Umstände der Bewertung, insbesondere die natürlichen Schäden der Haut ausführlich dargelegt, wie sie von den Brandstempeln und von den verschiedenen Krankheiten, insbesondere jenen von den Insekten verursachten, herühren. Der folgende Abschnitt ist den Arten der amerikanischen Wildhäute gewidmet, die zweckmäßig in vier Gruppen geteilt werden: die gesalzenen, trockenen, trocken gesalzenen und saumurierten Häute. Die ersten sind wieder in mehrere Untergruppen geteilt und zwar nach dem Betriebe, der sich mit der Verwertung des Fleisches beschäftigt und die Haut als Nebenprodukt abwirft. Auch die Art der Zubereitung der Häute wird anschaulich dargelegt. In einem weiteren Abschnitt werden die Häute nach Provenienzen geordnet und näher gekennzeichnet, wobei sämtliche mittel- und südamerikanischen Hafenplätze, die für den Export von Häuten einige Bedeutung haben, aufgeführt sind. Im letzten Teil werden die Handelsverhältnisse erörtert mit den Grundlagen der Kalkulation, insbesondere die Marktberichte und die Gebräuche der wichtigsten Häuteimporthäfen, Hamburg, Antwerpen, Havre, Genua, Barcelona, Liverpool und London.

Die ganze Abhandlung zeugt von vorzüglicher Sachkunde und gewissenhafter Sammlung alles Einschlägigen, so daß es in gleicher Weise als warenkundliches, wie auch als handelskundliches Hilfsbuch bezeichnet und allen Interessenten der Wirtschaftswissenschaften überhaupt wärmstens empfohlen werden kann.

Meyer, Wilhelm: Chemie für Mittelschulen und verwandte Anstalten mit besonderer Berücksichtigung der Mineralogie und Technologie. Siebente, neubearbeitete Auflage, mit 85 Figuren im Text, einer Nahrungsmitteltafel in Farbendruck und einer geologischen Karte von Mitteleuropa. Frankfurt a. M. 1925, Verlag Moritz Diesterweg.

Das gut lesbar und auch für Schüler leichtfaßlich geschriebene Werk ist zur elementaren Einführung in das Gebiet der Chemie gut geeignet, da es die bedeutendsten haus- und volkswirtschaftlichen Vorgänge der Stoffwirtschaft berücksichtigt und auf die Grundlagen zurückführt. Zur Erläuterung der chemischen Erscheinungen ist in bescheidenem Maße die auch in Elementarschulen als zweckmäßig erkannte chemische Zeichensprache mit aufgenommen worden, wodurch sich der

Wert des Buches zweifellos erhöht. Eine Anzahl statistischer Tabellen lassen die wirtschaftliche Bedeutung der Stoffkunde im rechten Lichte erscheinen. Es unterliegt keinem Zweifel, daß dieses Büchlein auch in der neuen Auflage seinen Zweck erfüllen wird.

Deutsche Textil-Bücherei Band IV, Trikotagen und verwandte Maschengebilde, Handbuch für den Textilkaufmann, Leitfaden für den Praktiker. Mit 90 Abbildungen, von Carl Aberle, Fachschulrat am staatlichen Technikum für Textilindustrie, Reutlingen. Hannover-Berlin, Verlag S. Hein & Co. Preis M 1.50 für das kartonierte Bändchen.

Die Deutsche Textil-Bücherei des Verlages S. Hein & Co. Hannover-Berlin soll in zwangloser Folge Abschnitte der gesamten Textilkunde in leichtfaßlicher Form behandeln. Es sollen sowohl die warenkundlichen wie auch die handels- und rechtskundlichen Teilgebiete der Textilwirtschaft zur Darstellung gelangen, die sich sowohl durch reichen Inhalt als auch durch die praktische Brauchbarkeit auszeichnen. Das vorliegende Bändchen „Trikotagen“ zeigt, daß Verfasser und Verleger mit gutem Geschick an die Durchführung des neuen Unternehmens herangegangen sind. Nach Erörterung des Begriffes und der Einteilung der Trikotagen werden die für die Erzeugung in Anwendung stehenden Rundwirkstühle erklärt; der französische Rundstuhl in seinen verschiedenen Formen, der deutsche Rundstuhl, der deutsche Maschenradstuhl und der englische Rundstuhl. Am ausführlichsten ist der Abschnitt „Warenkunde“ gehalten. Nach allgemeinen Bemerkungen über die Bedeutung, Güte und Dichte der Garne werden die nach Spinnfaserarten zu scheidenden Trikotwaren einer näheren Betrachtung unterzogen, der auch die Arten der plattierten, gaufrierten, bedruckten und sonstwie besonders gestalteten Waren angeschlossen werden. Auch die Rundstuhlfutter und doppelflächige Trikotwaren sind berücksichtigt. Das für den Textilkaufmann so wichtige Kapitel der Ausrüstung und Vollendung sowie die Erörterung der Formen und Größen der Trikotwaren ist ebenfalls mit Geschick behandelt. Da der Verfasser eine gute Übersicht über das gesamte Gebiet der Trikotwarenindustrie bietet, kann die Anschaffung des Buches allen am Textilhandel Beschäftigten wärmstens empfohlen werden.

Prof. Dr. Pöschel.

Jahn, Dr. J. B.: Kritik der Steuerlast. Ergebnis der Besteuerung in Deutschland und im Ausland. In: 2. Schriftenreihe des DHV. Nr. 6. Hamburg 1925, Hanseatische Verlagsanstalt. 45 S.

Der vieldeutige und unklare Begriff der „Steuerbelastung“ ist schon in der Vorkriegszeit Gegenstand reger wissenschaftlicher Aneinandersetzungen gewesen; ich verweise für Deutschland nur auf die Untersuchungen von Plenge, v. Zahn, Wolf, Most, Ballod und v. Mayr. Die Tatsache, daß durch den Vertrag von Versailles der Vergleich der Steuerbelastung des Deutschen Reiches und der in der Reparationskommission vertretenen Staaten zum Maßstab für die Beurteilung des deutschen Steuersystems geworden ist, hat bewirkt, daß in der finanzwissenschaftlichen Literatur der letzten Jahre eine Reihe von Schriften erschienen ist, in denen erneut die schwierigen Probleme der internationalvergleichenden Finanzstatistik behandelt werden. Die neuere Literatur prüft in scharfer Weise die bisher angewendeten Methoden des Steuerbelastungsvergleichs und kommt zum Teil — insbesondere W. Holz in seiner Schrift: Sind internationale Vergleiche steuerlicher Belastungen möglich? Leipzig 1924 — zu Resultaten, die eine erfolgreiche Erforschung dieses schwierigen Gebiets überhaupt in Frage stellen. Andere Autoren lassen den Mut nicht sinken und versuchen, der Lösung des gestellten Problems auf den verschiedensten Wegen doch wenigstens näherzukommen. Ich verweise diesbezüglich vor allem auf die beachtenswerte Abhandlung von G. Colm. Die methodischen Grundlagen der international-ver-

gleichenden Finanzstatistik, im Weltw. Archiv 22, Bd. (1925) S. 222 ff. Hier werden die Probleme der Verwendung der Staatsausgaben und der Verteilung der Staatslasten in interessanter Weise beleuchtet.

Die vorliegende Schrift von J. B. Jahn gehört in die Reihe dieser neuen Untersuchungen über die Steuerlast. Vornehmlich auf deutsche Verhältnisse bezugnehmend, zieht sie doch auch die Ergebnisse der Besteuerung im Ausland zum Vergleich heran. Der Verfasser geht von dem ganz richtigen Grundgedanken aus: Wichtiger als die Zahlen der Finanzstatistik ist die Kenntnis der tatsächlichen Gestaltung des Steuerwesens in den verschiedenen Staaten. Zu diesem Zweck bringt Jahn eine Skizze der Steuerzustände in England, den Vereinigten Staaten und Frankreich. Dieser Versuch, in das wenig bekannte Gebiet der Finanzpolitik des Auslandes seit dem Kriege einzudringen, ist immer anzuerkennen, wenn auch im einzelnen erhebliche Einwendungen zu machen sind. Es ist eben unmöglich die neuere Entwicklung z. B. der französischen und englischen Einkommensteuer auf je einer halben Druckseite darzustellen. Daher sind manche Angaben recht unzuverlässig. Nur einige Beispiele: Die durch die Super Tax hervorgerufene Durchstaffelung des Tarifes der englischen Einkommensteuer bringt der Verfasser nicht richtig zum Ausdruck. Der Steuersatz von $4\frac{1}{2}$ s im £ gilt nach dem Kriege erst seit 1923 in England (S. 15). Die Bedeutung der Staats- und Kommunalsteuern für die Beurteilung des nordamerikanischen Finanzwesens (S. 25) tritt nicht genügend hervor. Hier stehen ungute amtliche Quellen zur Verfügung, die ein ganz anderes Bild ergeben. Besonders anfechtbar halte ich die Methode, nach der die Belastung der Arbeitnehmer durch Zölle und Verbrauchssteuern für die einzelnen Ländern berechnet wird. Hier bedient sich der Verfasser einer rohen Pro-Kopfrechnung, die er selbst vorher (S. 9) als unzulänglich erkannt hat. Die Annahme, die er seiner Berechnung vorausschickt (S. 20), daß diese Abgaben auf den Endverbraucher abgewälzt werden, scheidet das eigentlich interessante Problem der Steuerentlastungskämpfe — von vornherein aus. — Bei Erörterung der Reformfragen der deutschen Reichsfinanzen fordert der Verfasser insbesondere den Abbau der sog. „Störungssteuern“ (S. 40). Daß die gut eingespielte englische Einkommensteuer mit weniger Reibungen als der deutsche Notbehelf der Einkommensteuer-Vorauszahlungen durchgeführt werden kann, ist doch selbstverständlich. Zur Modifizierung seines Urteils über die Umsatzsteuer möchte ich darauf hinweisen, daß in der Union gerade von Seiten der Industrie der Ersatz der Einkommensteuer durch eine Umsatzsteuer gefordert worden ist.

Diese wenigen kritischen Bemerkungen sollen genügen. Im ganzen bleibt die Richtigkeit der Forderung anzuerkennen, der der Verfasser mit seiner Schrift zu genügen bemüht ist: Ohne Kenntnis der tatsächlichen Gestaltung des Steuerwesens der einzelnen Länder bleibt jede internationale Finanzstatistik bloße Zahlen-spielerei.

Ditz, Klaus, Steuersyndikus: Die preußischen Staats- und Gemeindesteuern. Selbstverlag Köln. Kalk, Wiersbergerstr. 13. 213 S.

Die Schrift bringt einen Abdruck der einschlägigen Gesetzestexte und Verordnungen, die sich auf die preußische Gewerbe-, Grundvermögens- und Hauszinssteuer beziehen. Um ein schnelles Einarbeiten in die einzelnen Gesetze zu ermöglichen, fügt der Verfasser in einem Anhang auch die maßgebenden Bestimmungen der Steuergesetzgebung im Reich und in Preußen bei — Abgabenordnung, Reichseinkommen- und Vermögenssteuer, 2. und 3. Steuernotverordnung, Preußisches Ergänzungsgesetz, Kommunalabgabengesetz und Gesetz über die allgemeine Landesverwaltung —, soweit sie für die Veranlagung der preußischen Staats- und Gemeindesteuern in Frage kommen. Den praktischen Wert der Schrift erhöhen kurze Textübersichten und alphabetische Verzeichnisse zu den einzelnen Steuerformen.

ran-Nath: *Tausch und Geld in Altindien*. In: Wiener Staatswissenschaftliche Studien. Neue Folge Bd. VII. Leipzig u. Wien 1924, Franz Deuticke. 48 S.

Die Schrift des Professors der Geschichte und Volkswirtschaftslehre an der Hindu-Universität in Benares, ran Nath, stellt eine beachtenswerte Bereicherung unserer Geldlehre dar. Auf Grund eingehender Kenntnisse des Sanskrit-Schrifttums wird das Wesen der altindischen Tauschwirtschaft und der spätere Übergang zur Geldwirtschaft dargestellt. Der Verfasser führt den interessanten Nachweis, daß in Altindien „der Tauschverkehr nicht die Wirtschaftsstufe eines primitiven unvillisierten Volkes darstellt“, sondern daß er in jener Zeit eine günstigere Einrichtung gewesen ist als der Geldverkehr. Bei der vorwiegend agrarischen Versorgung der altindischen Wirtschaft und in einer Zeit, als das gesamte Lohnwesen und die Finanzgebarung des Staates ohne Verwendung von Metallmünzen gegolte war, konnte sich nur ganz allmählich überhaupt eine Geldwirtschaft ausbilden. Beachtenswert ist, daß die Gesetzgeber die Verwendung von Geld beim Austausch vieler Güter überhaupt verboten, in der Absicht, den Ackerbau zu fördern. Die spätere Ordnung des Geldwesens knüpft an die Opfergeschenke für die Priester an — eine für die Geldgeschichte äußerst wertvolle Feststellung. Das alte System der Erhebung von Naturalabgaben erhielt sich noch lange Zeit. Man diente sich dabei eines dezentralisierten Verwaltungsapparats. Die Erträge der Land- und Forstwirtschaft waren in lokalen Sammelplätzen — Schatzhäuser und Festungen zugleich — abzuliefern. Diese Stellen wurden ein Zufluchtsort bei Gefahr und waren die geeigneten Vorratskammern für die Zeiten der Not. — Erwähnenswert sind ferner die preisstatischen Untersuchungen des Verfassers — zum Teil unter Benutzung der Vorschriften über Geldstrafen — sowie die im Anhang beigefügten Übersichten über altindische Münzen, Maße und Gewichte. Umfangreiche Quellenhinweise bieten einen guten Anhalt für weitere Forschungen auf diesem wenig bekannten Gebiet.

Privatdozent Dr. Richard Büchner.

Winter, Fritz: *Die Exportmöglichkeiten der deutschen Maschinenindustrie*. Berlin 1924, Julius Springer. 132 S.

Inhalt: I. Wirtschaftspolitische Überblick: Amerika, Großbritannien, Frankreich, Tschechoslowakei, Polen, Ungarn, Deutsch-Österreich, Belgien, Niederlande, die Nordischen Staaten, die Schweiz, Spanien, Italien, Rußland. II. Spezialuntersuchungen: Die Entwicklung des deutschen Maschinenbaus nach dem 19. bis zur Gegenwart. Auswirkungen der Handelsverträge und der Zollpolitik auf den Maschinenbau. Produktion. Die Entwicklung der Zahlungsbedingungen und ihr Einfluß auf die Konkurrenzfähigkeit. Die Änderung der Selbstkosten im Maschinenbau. Vorschläge zur Hebung des Maschinenexports. Das Buch stellt Untersuchungen an über die Konkurrenzfähigkeit der deutschen Maschinenindustrie. Verfasser gibt deshalb in einem ersten Teil einen wirtschaftspolitischen Abriss über die einzelnen Hauptkonkurrenten der deutschen Maschinenindustrie vor und schließt dem Kriege an Hand von Wirtschaftszahlen und Kurven und versucht nach Feststellung der handelspolitischen Verhältnisse dieser Länder nachzuweisen, inwieweit Deutschland zu einer Konkurrenz noch fähig ist. Die wesentlichsten Wettbewerbs- und Absatzländer des deutschen Maschinenbaus werden bezüglich ihres Exports und Imports ihrer Wirtschaft und Entwicklung und der Handels- und Zollpolitik gegenüber Deutschland und den anderen Ländern einer Betrachtung unterzogen, um so zu einer Skizzierung der Lage für die deutsche Maschinenindustrie zu kommen. In den Spezialuntersuchungen kommt Verfasser zu dem Ergebnis, daß die Zollmehrbelastungen, die Deutschland in den einzelnen Ländern zu überwinden habe, gemessen an dem Ausfuhrpreis der jeweils in Frage stehenden Ma-

schinen den schlagenden Beweis dafür erbringen, daß die Exportmöglichkeit der deutschen Maschinenindustrie in Zukunft gänzlich unterbunden würde. Diese Behauptung ist an einer Reihe von Beispielen unter Zugrundelegung ausländischer Zolltarife bewiesen. Es folgen weitere Untersuchungen über Material-, Lohn- und Preisfragen und die Möglichkeiten einer Absatzförderung. Verfasser wendet sich entschieden gegen die Behauptung des Auslandes, daß Deutschland infolge seiner niedrigeren Löhne unter dem Weltmarktpreisniveau liege und deshalb nur durch erhöhte Zölle auf dieses gebracht werden könne. Hingegen verheißt er nicht, daß der deutsche Maschinenbau fabrikationstechnisch und betriebsorganisatorisch hinter seinen Konkurrenten zurückstünde. Er fordert deshalb dringend eine diesbezügliche Anpassung und genaueste Kalkulation. Maschinen müssen exportiert werden, in denen viel Arbeit steckt. Schließlich setzt sich Verfasser mit den verschiedenen Zahlungsbedingungen während der Inflation und der Übergangszeit auseinander und muß auch zugeben, daß keine der damals geltenden einer sachlichen Kritik hätte standhalten können.

Wenn auch manches in der Darstellung heute durch die Entwicklung bereits überholt ist, so ist das Buch gerade im Hinblick auf die bei den Untersuchungen eingeschlagenen Wege und im Zusammenhang mit dem Buch von Thiemann durchaus lesenswert.

Thieman, Wilhelm: *Der Übersee-Maschinenhandel*. Berlin 1924, Julius Springer. 248 S.

Inhalt: I. Die Grundlagen der Gestaltung. II. Die äußere Gestaltung als allgemein wirtschaftlicher Tatbestand. III. Die innere Gestaltung nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen. Schluß. Anhang.

Verfasser will dazu beitragen, der in Frage stehenden Industrie die Erkenntnis zu vermitteln, daß ihr ein engeres Zusammenarbeiten mit dem Handel nur dienlich sein kann, auf der anderen Seite aber auch den Handel davon überzeugen, daß der technische Export einer individuelleren Handhabung bedarf, als der allgemeine Warenexport. Alle Einrichtungen und Gebräuche im Übersee-Maschinenhandel werden deshalb erschöpfend dargestellt in gleicher Weise auch die allgemeinen wirtschaftlichen Zusammenhänge solcher Vorgänge, die durch stete Wiederholung Dauerform angenommen haben. Ausgehend von einem Überblick über die Entwicklung des Maschinenhandels weist Verfasser nach, daß der Handel im allgemeinen von dem Augenblick an sein Augenmerk auf technische Erzeugnisse zu richten beginnt, wo deren Verwendungsmöglichkeit erkannt ist und sich bewährt hat, doch dürfe daraus nicht etwa hergeleitet werden, daß man deshalb ohne die private Initiative des Handels auskommen könne, denn dieser habe bisweilen die Entwicklung schon vorher richtig erkannt und deshalb auch die Technik bis zu einem gewissen Grade in seinen Aufgabenkreis hineingezogen. Auf Grund einer Übersicht über die Haupteinfuhrländer, auf deren Rohstoffvorkommen besonderer Wert gelegt ist, da sie ja die Grundlagen für die Maschineneinfuhr bilden, kommt Verfasser auch unter Berücksichtigung der Umwälzungen während und nach dem Kriege zu dem Ergebnis, daß Ostasien und Südamerika die beiden Pole für den Maschinenbedarf, Westeuropa und die Vereinigten Staaten die der Maschinenerzeugung sind. In einem weiteren Kapitel sind Untersuchungen darüber angestellt, welches Maß technischen Verständnisses für Kauf und Verkauf erforderlich ist, um auf Grund dieser Feststellungen den Anteil des allgemeinen Warenhandels an der Deckung technischen Bedarfs ableiten zu können. Die Stellung des Zwischenhandels und seine Aufgabe besonders in Finanzierungsfragen erfährt hier schon weitestgehende Berücksichtigung, auf sie wird dann aber noch in einem besonderen Kapitel näher eingegangen. Den Schlußfolgerungen des Verfassers in dieser Frage wie auch in der der psychologischen Grundlagen der Geschäftsanbahnung

ist durchaus beizustimmen. Der zweite Hauptteil beschäftigt sich mit den Problemen, welche Rückwirkungen allgemeine Erscheinungen innerhalb der Wirtschaft auf den Übersee-Maschinenhandel haben. Hier sind die Verhältnisse in der Vorkriegszeit denen in der Nachkriegszeit gegenübergestellt. In einem Unterkapitel finden der Verkaufspreis und die ihn bestimmenden Faktoren (Aufwandsgliederung) besondere Berücksichtigung. Die Auslassungen über den Gemeinaufwand (beim Verfasser Betriebsunkosten und Handlungsunkosten) zeigen, daß Verfasser in dieses betriebswirtschaftliche Problem noch nicht tief genug gedrungen ist, sonst hätte er die Dinge nicht so allgemein abtun und sich mit den Verhältnissen, wie sie in der Praxis vorherrschen, nicht ohne weiteres einverstanden erklären dürfen, zumal das Werk sich nicht auf die Darstellung der Verhältnisse in der Praxis beschränkt, sondern weit mehr theoretische Untersuchungen in den Vordergrund stellt. Hervorzuheben wären in diesem Hauptteil weiter noch die Kapitel: der Einfluß staatlicher Maßnahmen (vor allem Zölle), der Einfluß von Trusts, Kartellen, Interessengemeinschaften und sonstigen Interessenverbänden auf den Handel. Die Behauptungen des Verfassers, das oberste Ziel der Kartelle wären: Verkleinerung des Kapitalrisikos und Steigerung der Gewinne, wären zumindest näher zu begründen gewesen. Der dritte Hauptteil ist rein betriebswirtschaftlich gehalten. Es gelangen hier zur Darstellung: die Überseeorganisation im Innern der Produktionsunternehmen, die allgemeine innere Organisation der Unternehmen des Überseehandels, weiter die Formen und Mittel des allgemeinen Geschäftsverkehrs bei den Übersee-Handelsunternehmen, Formen und Mittel des Verkaufs und Werbewesens, des Einkaufs- und Lieferungswesens der Übersee-Handelsunternehmen. Im letzten Kapitel sind noch einmal die Hauptfunktionen des Zwischenhandels in ihrer betriebsmäßigen Abwicklung zusammenhängend herausgearbeitet und durch schematische Zeichnungen veranschaulicht. In dem Kapitel Verkaufsvertrag verdient das Konsignationsgeschäft besonders hervorgehoben zu werden. Das letzte Kapitel bringt manches Wertvolle über Finanzierungsformen und Bankverkehr. Der Anhang ist theoretischen Auseinandersetzungen gewidmet. Hier versucht Verfasser grundlegende Unterschiede und unmittelbare Zusammenhänge zwischen volkswirtschaftlicher, betriebswirtschaftlicher und technisch-naturwissenschaftlicher Betrachtungsweise zu umschreiben. Zahlenmäßige Erfassung bestimmter wirtschaftlicher Zusammenhänge zwecks planmäßiger Durchführung eines wirtschaftlichen Prinzips erscheint ihm im wesentlichen als das Kriterium betriebswirtschaftlichen Wirkens.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß Verfasser des öfteren die systematische Durcharbeitung vermissen läßt. Probleme behandelt er, wie sie ihm gerade begegnen, ohne Rücksicht auf die sich selbst gesetzte Gliederung. Die unausbleibliche Folge ist die Häufung von Wiederholungen. Trotzdem aber kann mit Genugtuung festgestellt werden, daß das Werk des Verfassers die auf diesem Gebiete leider so rare Literatur vorteilhaft bereichert hat. Das Buch hat nicht nur für den Praktiker bleibenden Wert, sondern wird auch dem Theoretiker wertvolle Anregungen geben können.

Die internationale Elbschiffahrtsakte, Heft 14 b der Zeitfragen der Binnenschifffahrt, herausgegeben von Dr. Walter Schmitz. Duisburg 1924. „Rhein“-Verlags-gesellschaft m. b. H. 61 S.

Die Schrift enthält die auf Grund des Versailler Vertrages zustandegekommene Elbschiffahrtsakte und das Zusatzübereinkommen, beides in deutschem und französischem Text. Die Regierungsdenkschrift über die beiden Abkommen ist hinzugefügt. Die Schrift hat historischen und praktischen Wert.

Dr. Walter Schuster.

Literatur-Übersicht.

April.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

*Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 3. Lieferung: Banken ihre Rechtsgeschäfte — Berliner M. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Spalten. M 7.—

Betriebswirtschaftliche Grundlagen.

Lehmann M. R., Der Begriff der Wirtschaftlichkeit in der Volkswirtschaft, Betrieb u. Haushalt. Zeitschr. Betriebswirtschaft 3, 3.

Werbung.

*Arendt O., Werbewirksame Warenzeichen. 8°. 20 S. M 1.—

*Krauss, Schaufenster. Anregungen und Vorschläge. Verlag der Kraußwerke Schwarzenberg Sa. Kl.-4°

Birnbaum G., Die Annoncen-Expedition, ihre Bedeutung für das Wirtschaftsleben. Recht u. Handel 1, 3.

Liebers, Unlauterer Wettbewerb durch Reklame. Organisation 28, 5.

Zeitler J., Rationalisierung der Reklame. Der Kaufmann und das Leben 1926, 3.

Kostenberechnung.

*Röfle H., Kalkulation. Lieferung 1, Selbstunterrichtsbriefe Methode Rustin. Bonneß & Hachfeld, Potsdam. 8°. 39 S.

Bilanz.

Liß R., Nießbrauchrechte, deren Darstellung in der Bilanz und in der Gewinn- und Verlustrechnung. Die Unternehmung 2, 3.

Plum G., Die Umstellungsbilanzen im Spiegel der ersten Erfolgsbilanzen. Der deutsche Ökonomist 44, 211

Stamm M. J., Jahresschlußbilanzen. Der deutsche Ökonomist 44, 2117.

Buchhaltung.

*Obst G., Einführung in die Buchführung. Vierte vollständig neubearbeitete Aufl. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 200 S. Gr.-8°. Ganzleinen RM 5.70.

Fischer A., Die „Ormig-Umdruck-Buchhaltung“. Organisation 28, 4.

Geffers H., Betriebs- und Erfolgskontrollen aus der Journal. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 3.

Otto E., Das kalkulatorische Warenkonto. Betrieb und Organisation 3, 2.

Riedel K., Amerikanisierte Buchhaltungstechnik. Das Geschäft 3, 3.

Riedel K., Die zeitgemäße Kontokorrentbuchhaltung. Die Unternehmung 2, 3.

Walb E., Das Rechnungswesen privater und öffentlicher Betriebe. Staats- und Selbstverwaltung 7, 4.

Gründung, Finanzierung, Sanierung Liquidation.

*Hokomp W., Wie finanziere ich den Bau meines Eigenheims? Carl Malcomes, Niederramstadt b. Darmstadt. 8°. 76 S. M 1.80.

*Polak N. J., Grundzüge der Finanzierung mit Rücksicht auf die Kreditdauer. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 169 S. M 6.—

Keßler, Die organisatorische finanztechnische Umlagerung der Kaliindustrie. Der deutsche Ökonomist 44, 2117.

Betriebsführung.

Karlemeyer's Neues Verfahren zum erfolgreichen selbständigen Einziehen der Außenstände mit gebrauchsfertigen Formularen. Organisator A.-G., Leipzig. 8°. 32 S.

Dürheim J., Verbesserung der Paketkarte mit Rücksicht auf ihre Verwendung im Geschäftsverkehr. Organisation 28, 5.

Halberstaedter, Die Kleinrechenmaschinen 1918—1925. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 20, 2.

Schönwald K. F., Zur Verkaufsstellen-Kontrolle. Organisation 28, 4.

Stern R., Eine neue Ordnungseinrichtung für den Briefeintritt in Großbetrieben. Organisation 28, 5.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

Lang E., Psychologische Massenprüfung für Zwecke der Berufsberatung. Carl Marhold, Halle a. S. 8°. 52 S.

Marbe K., Praktische Psychologie der Unfälle und Betriebsschäden. R. Oldenbourg, München. 8°. 110 S. M 4.20.

Notvest F., Tüchtige junge Kaufleute gesucht. 6. verb. u. verm. Aufl. W. Violet, Stuttgart. 8°. 246 S.

Wie soll die Ausbildung des Textilangestellten erfolgen? L. Schottländer & Co., Berlin. 8°. 113 S. M 2.20.

Reischer G., Kaufmann und Charakterkunde. Der Organisator 7, 83.

Reitmann F. L., Arbeitspsychologie und Psychotechnik im Berufsleben des Kaufmanns. Der Organisator 7, 83.

Seller K., Die Festsetzung von Normalleistungen und Steigerung der Arbeitsintensität. Taylor-Zeitschrift 6, 10/11.

Sudorff, Die wirtschaftliche Behandlung der menschlichen Arbeitskraft. Organisation 28, 4.

Tüßel A., Die Eignungsprüfung als Erlebnis der Jugendlichen. Carl Marhold, Halle a. S. 8°. 16 S.

Betriebswirtschaftliche Steuerfragen.

Vünschmann, Die Belastung der verschiedenen Gesellschaftsformen nach den neuen Steuergesetzen. J. Heß, Stuttgart. 8°. 28 S. M 1.50.

B. Spezielle Betriebslehre.**Industriebetriebslehre.**

Friedlander K. Th., Fabrikation und Verkauf. 2. Aufl. 1925. Organisation Verlagsges., Berlin. 8°. 140 S.

Fritz K., Taschenbuch für Lohnbuchhalter. Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart. Kl.-8°. 188 S. M. 4.80.

Hermann und von Aubel, Selbstkostenrechnung in Walzwerken und Hütten. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 112 S. M 9.—.

Herzog S., Industrielle Preisgestaltung. Winke und Wegleitung für die Praxis. Ferdinand Enke, Stuttgart. 8°. 508 S. M 26.—.

Münchow W., Handbuch für die Preisermittlung im Baugewerbe u. Grundlegung des Achtstundentages. Paul Steinke, Breslau. 4°. 45 S.

Piston, Taylorisierte Lager- und Lohnbuchhaltung. Taylorix-Organisation G. m. b. H., Stuttgart. 8°. 12 S. M 1.—. Mit 10 Musterbeispielen.

Sack H., Grundlagen der Arbeitsmaschinen in bezug auf die Selbstkostenermittlung. Uhlands Technische Bibliothek G. m. b. H., Leipzig. 8°. 80 S. M 2.—.

Stern R., Moderne Betriebsbuchführung. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 132 S. M 3.80.

Alexander W., Die Organisation städtischer werbender Betriebe. Staats- und Selbstverwaltung 7, 5.

Blz W., Produktionsverteuerung — Produktionsverminderung 1914—1923—1924. Technik u. Wirtschaft 19, 3.

ehling Ph., Der Einfluß der Arbeitszeit auf die Produktion und die Kosten eines Malzwerkes. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 20, 2.

Heidinger S., Die Nachkalkulation im Baubetriebe. Taylor-Zeitschrift 6, 10/11.

Lehmann M. R., Die Systematik des Rechnungswesens des Betriebes und der Unternehmung. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 3.

Müller H. R., Die Organisation des Gütertransportes gewerblicher Unternehmungen. Organisation 28, 5.

Riedel K., Zum Lohnabrechnungsverfahren. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 3.

Warlimont P., Die fließende Fertigung als wirtschaftliche Frage. Technik u. Wirtschaft 19, 3.

Handelsbetriebslehre.

**Mathies O.*, Die Geschäftsbedingungen des Vereins zur Förderung des hamburgischen Handels mit Kolonialwaren und getrockneten Früchten (Waren-Verein der Hamburger Börse). L. Friederichsen & Co., Hamburg. 8°. 160 S. M 10.—.

**Der erfolgreiche Verkäufer im Spezialgeschäft.* Albert Leske & Co., Berlin. 8°. 66 S. M —.70.

**Edeka*, Kalkulations-Tabellen für den täglichen Gebrauch. Edeka-Verlagsgesellschaft m. b. H., Berlin. 8°. 6 S.

Erlenbach, Das Textileinzelhandelsgeschäft. Die Unternehmung 2, 3.

Bankbetriebslehre.

**Eichenseer C.*, Technik des Bankbetriebes. Walter de Gruyter & Co., Berlin. Sammlung Götschen 484.

**Haase H. und Butze F.*, Bankbuchhaltung. Organisation und Technik der Buchhaltung des neuzeitlichen Kreditbankbetriebs. Spaeth & Linde. 8°. 243 S.

Dahmer C. F., Das Frachtstundungsverfahren der Deutschen Verkehrs-Kreditbank A.-G. Der deutsche Ökonomist 44, 2115.

Obst G., Das Privatdiskontgeschäft. Bankwissenschaft 2, 23.

Proehl H., Das Emissionsgeschäft der Rentenbank-kredit-Anstalt. Sparkasse 46, 4.

Michligk P., Scheck- und Dokumentenschutz gegen Fälschungen. Organisation 28, 5.

Der Giroverband der Dresdner Bank. Bankwissenschaft 2, 22.

Die Verwendung von Buchungsmaschinen in der Buchhalterei — die maschinelle Buchhaltung in einem Großbetriebe. Der Zahlungsverkehr 8, 2.

Verkehrsbetriebslehre.

Kleinstück E., Einheitliche Buchungsrichtlinien für Straßenbahnen. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 3.

Mayer L., Selbstkostenberechnung und Tarifbildung im Speditionsgewerbe. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 3.

Versicherungsbetriebslehre.**Sonstige Betriebslehren.**

**Herrmannsdorfer F.*, Versicherungsunternehmungen u. Konzentration. E. S. Mittler & Sohn, Berlin. 8°. 90 S.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.**Güterverkehr.**

**Schmatz*, Gefährliche Güter als Seefracht. Neue verm. Ausgabe. Walter de Gruyter & Co., Berlin. 8°. 152 S.

Kapital-, Kredit- und Wertpapierverkehr.

Fisher J., Wann soll man sein Geld in Aktien anlegen? Wirtschaftsdienst 11, 10.

Zahlungs-, Wechsel- und Scheckverkehr.

Michligk P., Scheck- und Dokumentenschutz gegen Fälschungen. Organisation 28, 4.

Schönwandt M., Die Kosten des Postscheckverkehrs. Der Zahlungsverkehr 8, 2.

Schönwandt M., Verbesserung des Zahlungsverkehrs. Organisation 28, 5.

Rationalisierung der Zahlungstechnik (Norm-Überweisung). Der Zahlungsverkehr 8, 2.

Nachrichtenverkehr.

Haslinger F., Der wirtschaftliche Auslandnachrichtendienst und der deutsche Kaufmann. Recht u. Handel 1, 2.

Nöllenburg W. auf der, Über die Wirtschaftlichkeit kaufmännischer Codes. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 3.

Sonstiges.

*Birkners Rohprodukten-Adreßbuch für Deutschland und Deutsch-Österreich. Birkner-Verlagsabteilung von Gebr. Richters Verlagsanstalt, Erfurt. 8°. 488 S.

*Meißlers Auskunft-Kalender für den internationalen Handelsverkehr. Adreßbuch vertrauenswürdiger Auskunftserteiler an allen nennenswerten Orten Europas sowie an den bedeutendsten Handelsplätzen aller Weltteile. Heinrich Meißler, Berlin-Friedenau. 8°. 205 S. M 6.—.

*Ruger A., Kakao und Schokoladen. Literaturverzeichnis. A. Dressel, Dresden. 8°. 48 S. M —.50.

*Handbuch für technischen Bedarf der Staatseisenbahnen, Werften, Bergwerke, Elektrizitäts-, Gas- und Wasserwerke, sowie der gesamten Großindustrie Deutschlands. 16. März 1926. Wilh. Hemp, Leipzig. Kl.-8°. 495 S.

II. Volkswirtschaftslehre.

Lehr- und Sammelwerke.

*Ziegler W., Einführung in die Volkswirtschaft. 3. verb. Aufl. Zentralverlag G. m. b. H., Berlin. 8°. 94 S.

Geld und Währung.

Kauder E., Assignatenwirtschaft und moderne Inflation. Bankwissenschaft 2, 23.

Victorius C., Deflation. Bank-Archiv 25, 10.

Wolf J., Geldmenge und Geldbedarf. Magazin der Wirtschaft 2, 10.

Kredit.

*Kokotkiewicz G., Akzeptkredit und Konjunktur. E. Ebering, Berlin. 8°. 72 S.

Prion W., Kredit und Wirtschaftskrise. Bank-Archiv 25, 10.

Kreditversorgung des Mittelstandes. Erwiderung des deutschen Sparkassen- und Giroverbandes auf die Ausführungen von Rechtsanwalt Dr. Meyer im Bank-Archiv 25, 9. Bank-Archiv 25, 11.

Kapital.

*v. Reibnitz K. Frhr., Amerikas internationale Kapitalwanderungen. Walter de Gruyter & Co., Berlin. 8°. 123 S.

Lansburgh A., Der Rhythmus der Kapitalbildung. Die Bank 1926, 3.

Kapital und Arbeit.

*Rosenstock E., Lebensarbeit in der Industrie und Aufgaben einer europäischen Arbeitsfront. J. Springer, Berlin. 8°. 88 S. M 4.80.

*La durée du travail dans l'industrie. États-unis. Dr. H. Preiß, Berlin. 8°. 127 S.

*Revue internationale du travail, Bd. 8, Nr. 1. Dr. H. Preiß, Berlin. 8°. 167 S.

Bernhard G., Arbeitsgemeinschaften. Magazin der Wirtschaft 2, 8.

Urproduktion.

v. Bahder E., Die Baumwollkultur in Turkestan. Wirtschaftsdienst 11, 8.

Keiser Fr., Die deutsche Landwirtschaft im Jahre 1925. Wirtschaftsdienst 11, 6.

Industrie und Gewerbe.

*Weidner W., Der Wiederaufbau der deutschen Zuckerindustrie. Fritz Stark, Magdeburg. 8°. 6 S.

Mezger F. L., Zur Entwicklung der Maschinenindustrie. Wirtschaftsdienst 11, 6.

Der Interessenkampf in der Elektrowirtschaft. Magazin der Wirtschaft 2, 10.

Handel und Handelspolitik.

*Funk M. J., Die Danzig-Polnische Zollunion. Der bisherige und künftige Zollverteilungsschlüssel. Gustav Fischer, Jena. 8°. 189 S. M 9.—.

*Hölken M. jr., Die Kunstseide auf dem Weltmarkt. J. Springer, Berlin. 8°. 82 S. M 3.90.

*Trendelenburg-Kastl, Exportförderung. P. Neubner Köln. 8°. 39 S. M 1.20.

Engländer H., Bemerkungen zum neuen deutsch-russischen Handelsvertrag. Wirtschaftl. Nachrichten 3, 6 v. Napolski, Der deutsch-schweizerische Handel 1925. Wirtschaftsdienst 11, 8.

Raffeegeon P., Die französische Zollpolitik. Wirtschaftsdienst 11, 6.

Runkel F., Das deutsche Handelskammerwesen im Ausland. Der deutsche Ökonomist 44, 2116.

Uhlig K., Die tschechische Holzaußfuhr und der deutsche Holzmarkt. Wirtschaftsdienst 11, 9.

Wetzig W., Von den deutschen Handelskammern. Der deutsche Ökonomist 44, 2116.

Das französische Valutadumping auf dem deutschen Eisenmarkt. Magazin der Wirtschaft 2, 7.

Exportkreditversicherung. Deutscher Außenhandel 26, 2

Bank- und Börsenwesen.

*25 Jahre Zentralverband des deutschen Bank- und Bankiergewerbes. Sondernummer des Bank-Archiv 4°. 32 S.

Bredlow, Die Beziehungen der Bank von Frankreich zum französischen Staat. Der deutsche Ökonomist 44, 2216.

Großmann H., Grundsätzliches zum Systemwechsel der Sparkassen. Sparkasse 46, 4.

Lansburgh A., Automobilbanken. Die Bank 1926, 3.

Leisnik, Öffentliche Banken und Kreditgewährung. Blätter für Genossenschaftswesen 73, 9.

Ottel K., Die Neuerungen an den italienischen Effektenbörsen. Bankwissenschaft 2, 22.

Plum G., Zur Gründung der Automobilbank. Bankwissenschaft 2, 22.

Reinglaß F., Die Banken in Rußland. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 3.

Scheffler J., Begriff, Aufgaben und Funktionen unserer Banken. Bankwissenschaft 2, 22. 23.

Übelhör M., Die „gewöhnlichen“ Sparkassen Frankreichs 1914—1919. Sparkasse 46, 4.

Der Realkredit der Sparkassen. Sparkasse 46, 5.

Zulassungserfordernisse der aufgewerteten Industrieobligationen. Bank-Archiv 25, 11.

Verkehrswesen.

*Sax E., Preiserscheinungen des Verkehrswesens. J. Springer, Berlin. 8°. 64 S. M 3.—.

*Stieler K., Der Internationale Eisenbahnverband und die Entwicklung älterer internationaler Eisenbahnorganisationen seit Kriegsende. F. Dümmler, Berlin. 8°. 33 S. M 2.—.

*Zusammenarbeit im Verkehrswesen. Vortragsreihe Guido Hackebeil A.-G., Berlin. 8°. 47 S. M 2.50

Fischer G., Der deutsche Flugverkehr. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 3.

Giese K., Holland und die deutschen Seehafen-Ausnahmetarife. Wirtschaftsdienst 11, 8.

Soziologie,

Sozialismus und Sozialpolitik.

*Brinkmann C., Gesellschaftslehre. J. Springer, Berlin. 8°. 39 S. M 2.40.

*Lukas E., Das wahre Wesen und die wahren Aufgaben der Arbeitslosenversicherung und produktiven Arbeitslosenfürsorge. Leuschner & Lubensky, Graz. 8°. 63 S. M 2.40.

Otte B., Die sozialen Spannungen der Gegenwart und die Arbeitsgemeinschaft. Wirtschaftsdienst 11, 9

Sonstiges.

*Bang, Deutsche Wirtschaftsziele. H. Beyer & Söhne Langensalza. 8°. 219 S.

*Bozi-Sartorius, Die deutsche Wirtschaft. Mit 80 Bildnissen deutscher Wirtschaftsführer. R. Hobbing Berlin. 8°. 528 S. M 24.—.

- Hartmann-Steinbrinker*, Das Alkoholverbot im Urteil amerikanischer Akademiker und Wirtschaftsführer. Neuland-Verlag, Hamburg. 8°. 32 S. M. —80.
- Leuchtgens H.*, Die deutsche Teuerung und ihre Behebung. C. Scriba, Friedberg i. H. 8°. 75 S.
- Naphtali F.*, Abbau und Aufbau. Frankfurter Societäts-Druckerei. 8°. 48 S. M. 1.—.
- Wirtschafts- und finanzpolitische Tagesfragen der Tschechoslowakei. Arbeitsgemeinschaft der deutschen wirtschaftlichen Verbände, Prag. 8°. 120 S.
- Bileski M.*, Palästina, Grundlagen der Entwicklung u. a. Wirtschaftsdienst 11, 6.
- Dalberg*, Geldpolitik und Preisabbau. Wirtschaftsdienst 11, 6.
- Eckardt H.*, Rußlands Wirtschaftsjahr 1925. Wirtschaftsdienst 11, 7.
- Geiringer E.*, Die Verteilung der öffentlichen Lasten als Krisenursache. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers 8, 1/2.
- Haas A.*, Argentinien. Das Wirtschaftsjahr 1925. Wirtschaftsdienst 11, 8.
- Krüger R.*, Indexziffer und Konjunktur. Der deutsche Ökonomist 44, 2115.
- Liefmann R.*, Die künftigen Wirkungen der Reparationsleistungen. Bankwissenschaft 2, 22. 23.
- Mautner S.*, Die Bankleiter über das Jahr 1925 in England. Wirtschaftsdienst 11, 7. 8.
- Mezger F. L.*, Vereinigte Staaten. Das Wirtschaftsjahr 1925. Wirtschaftsdienst 11, 9.
- Petersen N.*, Amerikas Wirtschaftsaussichten und Europas industrielle Zukunft. Der deutsche Ökonomist 44, 2115.
- Schneider S.*, Das Wirtschaftsjahr 1925 in der Schweiz. Wirtschaftsdienst 11, 6. 7.
- Schüller R.*, Die handelspolitische Lage Österreichs und Europas. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers 8, 1/2.
- Thorborg J.*, Dänemark. Übersicht 1925. Wirtschaftsdienst 11, 8.
- Topf E.*, Krise, Depression, Erholung. Bankwissenschaft 2, 23.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

- Cohen-Martens G.*, Die Stellung des Dritten bei nicht-ordnungsmäßiger Erfüllung eines gegenseitigen Vertrags zu seinen Gunsten. E. Ebering, Berlin. 8°. 48 S.
- Höfer G.*, Der prima-facie-Beweis in der reichsgerichtlichen Rechtsprechung. E. Ebering, Berlin. 8°. 86 S.
- Smid M.*, Der prima-facie-Beweis insbesondere bei Schadenersatzansprüchen. E. Ebering, Berlin. 8°. 64 S.
- Klebe*, Hypothek und persönliche Forderung. Sparkasse 46, 5.
- Merzbach L.*, Das Registerpfand. Bank-Archiv 25, 10.
- Sternberg L.*, Pfandrecht der Bank an einem ihr von einem Kunden zur Diskontierung übergebenen Wechsel? Recht und Handel 1, 3.

Handelsrecht.

- Horowitz H.*, Schutz- und Vorratsaktien mit einem Anhang der Beschlüsse der Zustellungsstellen. C. Heymann, Berlin. 8°. 70 S. M. 3.60.
- Pasztor J. M.*, Praktische Fragen der Goldbilanzierung. Manzsche Buchh., Wien. 8°. 53 S.
- Winckler E.*, Gesetz über Depot- und Depositengeschäfte vom 26. Juni 1925. Textausgabe. Georg Stilke, Berlin. 8°. 48 S.
- Goepfel W.*, Eine Bilanzfrage (Vorratsaktien). Bank-Archiv 25, 10.
- Rettig H.*, Schadenersatzansprüche im Eisenbahngüterverkehr. Recht und Handel 1, 2.
- Senckpiehl*, Darf der Lagerhalter das Gut ausliefern, auch wenn der Lagerschein nicht vorgelegt wird? Recht und Handel 1, 3.

- Senckpiehl*, Die Haftung der Eisenbahn bei Verladung auf offenen Wagen. Die Versicherungspraxis 24, 2.
- Senckpiehl*, Die Haftung für die Frachtbriefangaben. Recht und Handel 1, 2.
- Senckpiehl*, Die Rechte des Empfängers bei der Sammelverladung. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 2.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

- Eberhardt K.*, Arbeitsrechtliche Fragen zur Betriebs-einschränkung. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 3.

Wechsel- und Scheckrecht.

- *Biberstein M. A.*, Der Eigenwechsel. Stömpfli & Cie., Bern. 8°. 131 S. fr. 4.50.
- Bernstein W.*, Mangelhafte Wechsel. Recht und Handel 1, 3.
- Janke*, Die Voraussetzung der Wechselsteuerverpflichtung eines vordatierten Schecks und der vordatierte Scheck als Sicherheit für die Bank. Der Zahlungsverkehr 8, 2.
- Silberstein*, Mißstände im Wechselverkehr. Recht und Handel 1, 3.
- Thermal F.*, Delikte im Wechselverkehr. Recht und Handel 1, 3.

Konkursrecht.

- Köppel*, Der Vergleich zur Abwendung des Konkurses. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 2.

Urheberrecht.

- *Abel P.*, Rundfunk und Urheberrecht. Manzsche Buch-handlung, Wien. 8°. 29 S.

Versicherungsrecht.

- *Peters R.*, Angestelltenversicherungsgesetz vom 1. Sept. 1925. F. A. Wordel, Leipzig. 8°. 136 S.
- Ehrenberg V.*, Wirkung der Verletzung von Sicherheits-Vorschriften im Versicherungsvertrage. Die Versicherungspraxis 24, 2.

Steuerrecht.

- *Delbrück H.*, Rechtstaschenbuch für Steuerpflichtige. Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart. Kl.-8°. 764 S. M. 7.80.
- *Eckstein H.*, Die Abschreibungen des buchführenden Kaufmanns nach dem Einkommen und Körperschafts-steuergesetz. Dr. F. A. Pfeiffer, München. 8°. 81 S. M. 2.70.
- *Koppe F.*, Die Einkommensteuererklärung 1926 nach dem neuen Einkommensteuergesetz. Spaeth & Linde, 8°. 87 S. M. 3.20.
- *Wulff H.*, Buchführung und Bilanz als Grundlage für die Steuer. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 256 S.
- Koepfel W.*, Wann sind Darlehen und gestundete Forderungen gesellschaftssteuerpflichtig? Bank-Archiv 25, 11.

Internationales Recht.

- Zadow*, Internationale Rechtsverfolgung. Recht und Handel 1, 2.

Sonstiges.

- *Reimer W.*, Rechtstaschenbuch für den Einzelhandel. Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart. Kl.-8°. 224 S. M. 3.90.
- Feilchenfeld W.*, Die Erfahrungen des deutschen Goldbilanzschiedsgerichtes bei der Schlichtung der Kapitalkontenstreitfälle. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers 8, 1/2.
- Isag R.*, Verkaufsvereine von Syndikatsmitgliedern. Kartell-Rundschau 24, 1.
- Oppenheimer F.*, Amerikanische Anleiheverträge. Bank-Archiv 25, 11.
- Schaffung außergerichtlicher Schlichtungsmöglichkeiten zwischen Bank- und Industriefirmen. Bank-Archiv 25, 10.

IV. Statistik.**Allgemeines.****Preis- und Lohnstatistik.**

Die Löhne im Jahre 1925. Wirtschaftsdienst 11, 8.

Geld- und Finanzstatistik.

Deutsche Auslandskredite und Auslandsanleihen. Wirtschaftsdienst 11, 6.

Die intervalutarischen Kurse im Jahre 1925. Wirtschaftsdienst 11, 8.

V. Finanzwissenschaft.**Allgemeines.**

*Gerloff-Meisel, Handbuch der Finanzwissenschaft. 8. Lieferung. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8°. 337. 384. M 2.—.

*Junker P., Finanzwissenschaft. C. Dünhaupt, Dessau. 8°. 91 S. M 2.50.

Neumark F., Der Reichshaushaltsplan 1926. Wirtschaftsdienst 11, 7. 8.

Steuern.

*v. Mering Frh. O., Die Steuerlast in Deutschland. Gustav Fischer, Jena. 8°. 53 S. M 2.80.

VI. Wirtschaftsgeschichte.

Martell P., Zur Geschichte der Leipziger Messe. Der Kaufmann und das Leben 1926, 3.

VII. Wirtschaftsgeographie.

*Demangeon A., Das britische Weltreich. Eine kolonial-geographische Studie. K. Vowinkel, Berlin.

*Fairgrieve J., Geographie und Weltmacht. Eine Einführung in die Geopolitik. K. Vowinkel, Berlin. 8°. 427 S. M 10.—.

*Kornerup E., Peru, Das Land der Inkas. 4. Aufl. Kosmos, Stuttgart. 8°. 124 S. M 3.20.

*Sacerdote G., Land und Leute in Italien. 3. neubearb. Aufl. Langenscheidts Handbücher für Auslandskunde, Berlin. Kl-8°. 543 S.

VIII. Versicherungswesen.

*Wischniowsky J., Assekuranz-Compass 1925. Verlag Assekuranz-Kompaß, Wien. 8°. 1073.

Riebesell, Die Bedeutung der öffentlichen Feuerversicherungsanstalten. Die Versicherungspraxis 24, 2.

IX. Genossenschaften.

*Deumer R., Das deutsche Genossenschaftswesen. Sammlung Götschen 384.

X. Warenkunde.

*Die paraguayische Süßstoffpflanze Caá-hêê. J. Th. H. Schallehn, Magdeburg. 8°. 16 S.

*Die Verkohlung des Holzes und die dabei entstehenden Halbfabrikate bzw. marktfähigen Produkte. J. Th. H. Schallehn, Magdeburg. 8°. 16 S.

XI. Kaufmännisches Unterrichtswesen.**Allgemeines.**

Glauser Ch., Les écoles des hautes études commerciales en Allemagne. Schweiz. handelsw. Zeitschrift 20, 3.

Südhoj H., Das kaufmännische Bildungswesen in Ungarn. Deutsche Handelsschul-Warte 6, 5.

Rechnen.

*Bose und Kiehn, Rechnen für Beruf und Leben. Ausgabe B. M. Diesterweg, Frankfurt a. M. 8°. 435 S.

*Golling-Mantzke, Lehr- und Übungsbuch des kaufm. Rechnens.

I. Tl., 19. Aufl., neubearbeitet von Dr. H. Lüdke. 128 S. M 1.40.

II. Tl., 19. Aufl., neubearbeitet von Dr. H. Lüdke. 159 S. M 1.60.

III. Tl., 17. Aufl., neubearbeitet von Dr. H. Lüdke. 140 S. M 1.60.

Weidmannsche Buchhandlung, Berlin.

*Hamacher-Hansen, Das kaufmännische Rechnen in Warenhandel. Mentor Verlag G. m. b. H., Berlin. 8°. 200 S. M 3.—.

*Schulze-Becher, Aufgabensammlung kaufmännisches Rechnen. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Teil I. 8°. Etwa 80 S. ca. M 1.60.

*Stürmer G., Kaufmännisches Rechnen auf algebraischer Grundlage. I. Tl. Fr. Kornische Buchhandlung, Nürnberg. 8°. 92 S. M 2.20.

Buchführung.

*Becker und Wewer, Handbuch für den Buchführungsunterricht in kaufmännischen Schulen. Ausgabe A: für männliche Abteilungen.

I. Tl.: Einfache und doppelte Buchführung im Waren-geschäft. Fr. W. Ruhfus, Dortmund. 8°. 276 S.

Handels- und Rechtslehre. Betriebslehre.

*Stoiber F., Handelsbetriebslehre für kaufm. Berufsschulen usw. M. Kellerer, München. 8°. 114 S. M 2.—.

*Wöhrle G., Gewerbebetriebslehre für Berufs- und Handwerkerschulen. Creutzsche Verlagsbuchhandlung, Magdeburg. 8°. 74 S. M 1.20.

Sprachen.

*Bernhard A., Einführung in modernes Englisch (mit Elementargrammatik). M. Kellerer, München. 8°. 116 S.

*Bernhard A., Praktische englische Handelskorrespondenz. 2. erw. Aufl. M. Kellerer, München. 8°. 64 S.

*Huber J., Italienisches Lesebuch für Kaufleute. Walter Bangert, Hamburg. 8°. 164 S.

*Oberle E., Correspondencia commercial Universal. Parte Española. E. Haberland G. m. b. H., Leipzig. 8°. 182 S. M 4.—.

*K. A. Paffen, Die neue russische Rechtschreibung. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 40 S. M 2.25.

Bürgerkunde.

*Krässig K., Bürgerkunde. Gloeckners Handelsbücherei. Bd. 113. M 2.—.

Methodik der Unterrichtsfächer.

*Chamrath L., Methodischer Lehrgang für das Maschinenschreiben. Zehnfingersystem. I. Tl. Franz Deuticke, Leipzig. 8°. 58 S. M 1.—.

*Hunger H., Methodisch geordneter Übungsstoff für das Maschinenschreiben nach der Zehnfingermethode. I. Teil. Verlag des Kaufm. Vereins, Winterthur. 8°. 96 S. Fr. 2.50.

XIII. Biographie.

Obst G., Marshall Field & Co. Der Kaufmann und das Leben 1926, 3.

Mitteilungen des Verlags.

Diesem Heft liegt ein Prospekt über die Bankbücher des C. E. Poeschel Verlag bei.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14700.

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÖLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOF-RAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULAR-AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHAFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:

Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg. Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;

Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Köln; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 5

STUTTGART · MAI 1926

19. JAHRG.

Überblick.

Nach den Berichten der Industrie- und Handelskammern und einzelner Wirtschaftszweige entwickelte sich die wirtschaftliche Lage im März folgendermaßen: Im Ruhrbergbau wird sich die arbeitstägliche Durchschnittsziffer, die im Januar 345 000 t und im Februar 335 000 t betrug, im März voraussichtlich auf höchstens 320 000 t stellen. Die Haldenbestände auf den Zechen weisen eine geringe Zunahme auf. Die Zahl der Feierschichten wegen Absatzmangels betrug bis zum 25. März 739 326. Ende Februar war die Gesamtbelegschaft des Ruhrbergbaus auf rund 383 600 Mann zurückgegangen. Der Umschlag in den Häfen der Kanäle des Industriebezirks, der Duisburg-Ruhrorter Hafenanlagen und der privaten Rheinhäfen bewegte sich arbeitstäglich zwischen 63 400 und 102 400 t. Im oberschlesischen Bergbau setzte sich die Absatzstockung im März fort. Die Haldenbestände stiegen weiter von 65 000 t Ende Februar auf 90 000 t Ende März. Im Berichtsmonat wird bei 26 Arbeitstagen mit einer Gesamtförderung von etwa 1 460 000 t gerechnet. Eine ebenfalls rückläufige Entwicklung der Förderung meldet der niederschlesische Steinkohlenbergbau, der mitteldeutsche Braunkohlenbergbau und der Erzbergbau des Siegerlandes. Auch der Absatz des Kalisyndikats ging zurück und zwar von 1,855 Mill. dz Reinkali im Februar auf 1,250 Mill. dz im März. Die Abrufe der deutschen Landwirtschaft verstärkten sich zwar, verlangten in der Hauptsache aber wegen Mangel an Betriebskapital nur die billigsten Salze, nämlich Kainit und 40er Kalidüngesalz. Bei rückgängigem Auslandsabsatz fanden die Nebenerzeugnisse der Kali-

industrie guten Absatz, insbesondere war das Geschäft in Brom und Bromsalzen sehr rege.

Die Markt- und Absatzverhältnisse der Eisenindustrie zeigten gegenüber dem Vormonat keine wesentlichen Veränderungen. Die Einschränkung der Erzeugung bleibt in der bisherigen Höhe von 35 v. H. auch für den Monat April bestehen, die wirkliche Einschränkung geht aber nach wie vor bei den meisten Werken darüber hinaus. Mit Wirkung vom 11. März sind auch für die Klasse D des Ausnahmetarifs 35 für Eisen, Stahl usw. zur Ausfuhr über See 5-Tonnen-Frachtsätze eingeführt worden, so daß nunmehr für alle Klassen des genannten Ausnahmetarifs 5 t-, 10 t- und 15 t-Frachtsätze vorgesehen sind. In der Eisenindustrie des Siegerlandes trat in Roheisen, Halbzeug und Blechen eine kleine Belebung der Marktlage ein. Anhaltend geringen Auftragsbestand hatten die Betriebe der märkischen Klein-eisenindustrie, der Maschinenindustrie, der Lokomotiv- und Waggonindustrie, der Schiffsbauindustrie und der chemischen und elektrotechnischen Industrie. In der Automobilindustrie hat sich die Lage etwas gebessert. Bei rückgängigen Verkaufspreisen haben sich nach amerikanischem Muster Gesellschaften zur Finanzierung von Autokreditgeschäften gebildet.

Die Lage der mit dem Baumarkt zusammenhängenden Industriezweige wurde mit dem beginnenden Frühjahr etwas günstiger. Die Ungewißheit über das Schicksal der preußischen Hauszinssteuervorlage, die inzwischen ihre parlamentarische Erledigung gefunden hat, konnte durch den vom Reiche für Hypotheken auf Kleinhäuser zur Verfügung gestellten 200-Millionen-Kredit nicht voll ausgeglichen

werden. Die Bautätigkeit beschränkte sich im wesentlichen auf den Ausbau der im Herbst 1925 in Angriff genommenen Projekte. Die auf dem Baustoffmarkt einsetzende Belebung ist besonders auf Käufe der Siedlungsgesellschaften zurückzuführen.

Über den Buchhandel liegen jetzt die Zahlen des Jahres 1925 vor, die in ihrer Entwicklung eine eingehende Beachtung verdienen. Die Produktion war im Jahre 1925 sehr lebhaft; insgesamt wurden 31 595 Neuerscheinungen und Neuauflagen gegenüber 23 082 im Jahre 1924 gezählt. Diese vermehrte Produktion drückt angesichts der großen Absatznot jetzt stark auf die Lager, sowohl im Verlag wie im Sortiment. Auch Preisherabsetzungen und Ausverkaufsversuche haben nur in beschränktem Umfange Erfolge erzielt, im ganzen aber keine nennenswerte Erleichterung der Gesamtlage gebracht. Für die Leipziger Kommissionsbuchhandlungen scheinen die Störungen der Inflationszeit im wesentlichen überwunden zu sein. 1925 stieg die Zahl der über Leipzig verkehrenden Firmen wieder von 8 800 auf 11 054, die beförderte Gewichtsmenge um 50 %, der Barverkehr um 75 %. Damit hat der Leipziger Verkehr wieder seine alte Bedeutung für den gesamten Buchhandel gewonnen. Die Zunahme der Bedeutung Leipzigs drückt sich auch in den Zahlen des Berlin-Leipziger Umschlags aus. Von Berlin nach Leipzig wurden 1925 über 90 000 kg mehr versandt als 1924, und von Leipzig nach Berlin fast 47 000 kg mehr.

Die einzelnen Zweige der Bekleidungsindustrie zeigten im März wenig Einheitlichkeit in ihrer Entwicklung. Während sich bei den Spinnereien, im Tuchgroßhandel, im Konfektionsgeschäft und in der Baumwollindustrie Anzeichen der Besserung bemerkbar machten, war dies in der Samt-, Seiden- und Leinenindustrie nicht der Fall. Eine Verstärkung der Produktion konnte die Lederindustrie durchführen, die die auf den Auktionen ausgetobenen Mengen an Häuten und Fellen aufnahm. Die Besserung der Lage der Schuhfabriken trat deutlich in Erscheinung.

Der Wasserstand war auf den deutschen Flüssen im allgemeinen günstig. Dennoch hatte die Binnenschifffahrt nur ein geringes Geschäft. Auf der Elbe kamen im wesentlichen Kohlentransporte von Hamburg nach Berlin sowie im Talverkehr Stickstofftransporte über Aken vor. Steine-, Salz- und Kalisowie Getreidetransporte hielten sich in engen Grenzen. Im Stückgutverkehr wurden hauptsächlich Zucker, Öle und Mehl verladen. Stettin leidet im Bergverkehr stark unter der Konkurrenz des Danziger Hafens. Erze, die früher von Stettin nach Oberschlesien gingen, werden jetzt in großen Mengen über Danzig eingeführt und von dort mit der Bahn zu außerordentlich niedrigen Tarifen nach Polnisch-Oberschlesien weiterbefördert. Um dem Stettiner Hafen die Erzzufuhren zu erhalten, fordern die beteiligten Kreise die Einführung eines Kampftarifs seitens der Reichsbahn. Im März wurde der Tourliniendienst von Stettin nach den Häfen der nordischen und Ostsee-Staaten wieder aufgenommen. Gegen Mitte des Berichtsmonats mußte in Emden wegen Reparaturarbeiten an mehreren Schleusen des Dortmund-

Ems-Kanals eine Sperre des gesamten Kanalverkehrs eintreten. Der Überseeverkehr der übrigen Nordseehäfen zeigte gegenüber dem Vormonat keine wesentlichen Veränderungen.

Zusammenfassend läßt sich für den Monat März auf einzelnen Teilgebieten der Wirtschaft die Tendenz zur Besserung erkennen, während die Schlüsselindustrien (Kohle und Eisen) immer noch daniederliegen. Auf dem Arbeitsmarkt scheint der Tiefpunkt überwunden zu sein, denn die Zahl der Arbeitslosen weist erstmals wieder einen kleinen Rückgang auf. Die erhebliche Abnahme der Wechselproteste, Konkurse und Geschäftsaufsichten läßt erhoffen, daß die Wirtschaft den Höhepunkt der Depressionskrise hinter sich hat. Einzelne Wirtschaftsberichte lassen sich daher mit diesen Merkmalen der Konjunktur in Übereinstimmung bringen. Vereinzelt sind es sogar solche Produktionszweige, deren Verhältnisse bisher als besonders kritisch angesehen wurden. Diese Industriezweige — u. a. die Automobilindustrie — zeigen nach Beendigung des Rationalisierungsprozesses eine Belebung ihres Geschäftsganges. Im März machte der Rationalisierungsprozeß innerhalb der deutschen Wirtschaft weitere bedeutsame Fortschritte. So bahnen sich im Schifffahrtsgewerbe zwecks Ausschaltung der Konkurrenz und Ersparung von Gemeinkosten Betriebsgemeinschaften bzw. Betriebsvereinbarungen an. Erwähnt sei auch das Abkommen zwischen dem deutschen Erdölkonzern und der Anglo-Persian-Oil-Company. Als weitere Betriebskonzentrationen von Bedeutung sind die der Linoleum-, Zündholz- und Mühlenindustrie zu nennen. Neuerdings machen sich auch bei einem Teil der eisenverarbeitenden Werke derartige Tendenzen geltend wie die in der letzten Zeit zustande gekommenen Verbandsbildungen, Interessengemeinschaften, Verkaufsvereinigungen usw. gleichartiger Betriebe be weisen.

Organisationsmängel und Unregelmäßigkeiten.

Von E. Keßler, Staffurt.

Von den sich häufenden Meldungen über verübte Unterschlagungen, Veruntreuungen, Amtsmissbrauch und Fahrlässigkeiten werden nicht allein unsere privaten, kommunalen, städtischen und staatlichen Verwaltungsstellen materiell empfindlich getroffen, sondern auch unsere sittlichen Werte bedroht. Während vor dem Kriege Veruntreuungen und Korruption höchst selten vorkamen, sind sie heute fast zur Regel geworden. Schuld hieran sind der verlorene Krieg, die Inflation und ihre plötzliche Unterbindung, wodurch auf allen Gebieten anormale Verhältnisse geschaffen wurden, welche die altdeutschen ehernen Grundsätze „Treu und Glauben“ ins Wanken brachten. Daß sich die überhandnehmenden Unregelmäßigkeiten überhaupt in der gewordenen Ausdehnung entwickeln konnten, ist nicht allein auf die Lockerung der guten Sitten, das Nachlassen des deutschen Verantwortungsgefühls und die Einbuße

an Zuverlässigkeit, vielmehr auch auf die Tatsache unserer schlechten Organisation in kaufmännischer und verwaltungstechnischer Beziehung sowie die mangelhaften Bekämpfungsmaßnahmen zurückzuführen. Oft steht einer mangelhaften Organisation bei Unternehmen auf der einen Seite eine kostspielige Überorganisation von namentlich großkonzernierten Unternehmen gegenüber. In beiden Fällen ist eine Selbstschädigung die Folge mangelhafter oder unzweckmäßiger Einrichtungen, in ersterem Falle infolge eines unzureichenden Kontrollsystems mit zwangsläufiger Auswirkung, in letzterem durch überflüssige Mehrarbeit in Form von Statistiken, Formulardienst, nebeneinanderlaufenden und Überkontrollen usw. sowie Arbeiten, die mehr auf Schönheiten als praktischen Nutzen hinauslaufen. Einer zweckmäßigen Verwaltung muß eine Organisation und ein Rechnungswerk zugrunde liegen, nach welchen sämtliche Geschäfte unmittelbar zwangsläufig durch die kaufmännische Buchhaltung kontrolliert und außerhalb der kaufmännischen Buchhaltung liegende Kontrollsysteme nach Möglichkeit ausgeschaltet werden. Das beste Mittel zur Ausschaltung von Fehler- und Gefahrenquellen hinsichtlich Verschleierung besteht zunächst darin, nach Möglichkeit alle Buchungen nur auf Grund von Originalunterlagen vorzunehmen, wodurch auch Zeit- und Geldersparnis sowie bessere Übersicht gewährleistet ist. Dann ist zur Wiederfestigung altdeutscher Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit eine wirksame, praktischen Nutzen zeitigende kaufmännische Revision dringend erforderlich. Die Revisionen, wie sie bisher erfolgen, sind zu sehr formell; gefordert werden muß neben der formellen Bücher- und Bilanzprüfung eine materielle, die gesamten Geschäftsvorfälle sowie das Kassen-, Buch- und Rechnungswerk umfassende Revision, wobei mehr die Entstehung der Geschäftsvorfälle als deren Verbuchung, die Berechtigung der Ausgaben usw. zu untersuchen wäre. Derartige Quellenprüfungen dürften wirksam nur von Revisoren in den Geschäftszweigen ausgeführt werden, in welchen sie selbst vielseitig praktisch gearbeitet haben und mit deren Geschäftsgepflogenheiten sie restlos vertraut sind. Zwar halten sich zur Ausübung von Revisionen Großkonzerne und Großunternehmen vereinzelt Revisionsabteilungen, welche zuweilen in Gruppen für Bücher- und Bilanzrevisionen, Magazin- und Einkaufsrevisionen sowie für Lohnrevisionen gegliedert sind und aus dem Abteilungsleiter, Oberrevisoren, Revisoren und Hilfsbeamten bestehen, doch sind die von solchen Abteilungen ausgeführten Revisionen nicht immer das, was sie eigentlich sein sollen, weil die Revisoren hier mehr Beamte als Revisoren, daher zu abhängig, und an die Arbeit nach einem oft vorgeschriebenen Arbeitsschema mit Arbeitsgrenzen gebunden und gehalten sind, unter einer Hauptinitiative zu arbeiten, wobei sie, ohne Gefährdung ihrer Stellung, schwerlich die Möglichkeit haben, gegen die Vorschriften der Zentralverwaltungen der Konzerne für ihre Werksverwaltungen, die nicht immer der zweckmäßigen Pra-

xis entsprechen, ohne irgendwelche Rücksichtnahme anzugehen und ihre eigenen, aus langjähriger Praxis und Erfahrung stammenden, oft besseren (nicht nur anderen) Vorschläge zu verwirklichen. Bei Konzernen mit eigener Revisionsabteilung steht auch oft zu sehr der Einheitswille der Abteilung im Vordergrund, welcher den Revisoren starke Beschränkung und Unterordnung gebietet, was zur Unselbständigkeit, Schematisierung und allmählichen Erstarrung der Eigeninitiative der Revisoren führt. Wo im Berichtswerk der Wille der Revisionsabteilung zum Ausdruck kommt, hat der später das gleiche Werk prüfende Revisor kaum die Möglichkeit, mit etwa besseren Vorschlägen durchzukommen, weil sich die Revisionsabteilung bzw. die Konzernverwaltung nicht widersprechen darf, um ihr Ansehen und ihre Autorität zu wahren. Der Wert von Konzern-Revisionsabteilungen ist demnach nur ein beschränkter. Die Revisionen, welche unseren sämtlichen Wirtschaftsverwaltungen dringend nottun, müssen aber einen unbeschränkten Wert haben; ihnen dürfen keine Grenzen gezogen und den Revisoren keinerlei Rücksichten und Beschränkungen auferlegt werden. Auch müssen die Revisoren, die sich durch ihren Beruf viel Feinde schaffen, weitmöglichsten Schutz höchster Stellen und Unterstützung ihrer berechtigten Bestrebungen genießen. In diesem Sinne erscheint es zweckmäßig, wenn — im Gegensatz zu den mehr formellen Bücher- und Bilanzprüfungen — die quellenmäßigen Verwaltungsfachrevisionen von den Aufsichtsräten (nicht Verwaltungen) der Gesellschaften organisiert, veranlaßt und überwacht würden unter Beachtung folgender Gesichtspunkte:

1. Zweck und Aufgabe der Revision wäre eine laufende Kontrolle des gesamten Kassen-, Buch- und Rechnungswesens. Weiter hätte die Revision auf die richtige und zweckmäßige Organisation des gesamten Kassen-, Buch- und Rechnungswesens sowie aller sonstigen Verwaltungseinrichtungen zu achten und nach dem Revisionsergebnis Vorschläge zur Vereinfachung und zweckmäßigeren Gestaltung von Arbeiten unter besonderer Würdigung der betrieblichen Eigenart sowie zur Schaffung von zwangsläufigen buchtechnischen Kontrollen zu machen.
2. Da der Erfolg der Revision ganz von der Person der Revisoren abhängig ist, wären nur solche Herren als Revisoren zu wählen, welche längere Zeit in dem zu revidierenden Geschäftszweig, zumindestens jedoch einer verwandten Branche, vielseitig praktisch tätig waren, über einen gesunden Menschenverstand, Organisationstalent, das nötige Taktgefühl sowie eine langjährige Buchhaltungspraxis verfügen und das gesamte Rechnungswerk samt aller vorkommenden Geschäfte vollständig beherrschen. Die Tätigkeit von Herren, bei welchen diese Bedingungen ganz oder teilweise fehlen, müßte unterbleiben, da sie mehr

auf Oberflächen- als Quellenrevision hinausläuft, wodurch die Revisionen an Ernst verlieren und von ihrem prophylaktischen Wert einbüßen.

3. Die Revision ist etwas Individuelles und kann sich erst dann zum vollen Nutzen auswirken, wenn der Revisor weitmöglichst selbständig und unabhängig ist, namentlich von den zu revidierenden Verwaltungen. Den Revisoren sollten für die auszuführenden Revisionen nur ganz generelle Richtlinien gegeben und ihnen die Revisionszeit, welche sich nach Art, Umfang und Qualität der Revision richtet, freigelassen werden. Festlegung eines bestimmten Arbeitsschemas mit Arbeitsfeldebegrenzungen müßte unterbleiben.

Da sich die dringende Notwendigkeit zur Ausführung der vorgeschlagenen quellenmäßigen Verwaltungen-Fachrevisionen einmal zur Verhütung weiterer Schäden und zur Wiederfestigung altdeutscher Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und Hebung deutschen Verantwortungsgefühls sowie auch zur notwendigen Erreichung von Ersparnissen durch zweckmäßigere Organisation ergibt, darf die Hoffnung ausgesprochen werden, daß diese Anregungen dazu beitragen mögen, die aufgestellten Forderungen weitmöglichst zu verwirklichen. Die Aufsichtsräte der privaten Wirtschaftsverwaltungen bzw. ähnliche Spitzen der nicht privaten Wirtschaftsverwaltungen sind deshalb als Revisionsinstanz vorgeschlagen, weil diese frei von Einzeltendenzen sind und daher die für die betreffenden Geschäftszweige in Frage kommenden Revisoren frei wählen können, dann aber auch darauf zu dringen vermöchten, daß die vorgeschlagenen Revisionen, welchen leider noch zu viele Verwaltungen Abneigung und Unterbedeutung entgegenbringen, konsequent zur Ausführung kämen. Als Revisionsinstanz zur Verwirklichung der gemachten Vorschläge käme neben dem Aufsichtsrat allenfalls noch die englische Methode der Schaffung selbständiger Revisoren neben dem Aufsichtsrat, welche der Generalversammlung direkt Bericht zu erstatten hätten, in Frage. In diesem Falle könnten, bei der absoluten Unabhängigkeit der Revisoren, namentlich von den zu revidierenden Verwaltungen auch die Zentralverwaltungen der Konzerne, deren Handlungen und Vorschriften für ihre Konzernwerke bzw. Werksverwaltungen nicht immer billig und Evangelium sind, und deren Verschwendung die Konzernwerke oft horrend belastet, mit nachgeprüft, und, wo erforderlich, Remedur geschaffen werden. Da lässige oder tendenziöse Prüfungen schädlicher sind, als überhaupt keine, kämen nur durchgreifende, konsequente Prüfungen in Frage. Die Verwirklichung der Anregungen würde materielle und immaterielle Werte einbringen und für die Volkswirtschaft wie die gesamte Nation von Nutzen sein.

Über die Verrechnung und Verbuchung der Vermögenssteuer bei offenen Handelsgesellschaften und Kommanditgesellschaften.

Von Max Pickler, Magdeburg.

Wenn in den nächsten Wochen die Vermögenssteuerbescheide für das Jahr 1925 ergehen werden und auf Grund dieser dann endlich die Abschlußzahlungen auf diese Steuer bzw. die Erstattungsbeträge wegen zuviel entrichteter Vorauszahlungen festliegen, dann wird eine andere damit zusammenhängende Frage akut, das ist die Frage nach der richtigen Verbuchung der Vermögenssteuer. Von besonderer Bedeutung ist diese Frage für offene Handelsgesellschaften und Kommanditgesellschaften.

Daß diese Frage bei der jetzigen Veranlagung für das Jahr 1925 überhaupt zu Zweifeln Anlaß geben kann, ergibt sich durch das neue Vermögenssteuergesetz vom 10. August 1925, welches die Besteuerung des in o. H.-G. und K.-G. angelegten Vermögens gegenüber dem bisher geltenden Rechtszustand vollständig verändert hat.

Bisher hatte jeder Teilhaber einer o. H.-G. oder K.-G. seinen Anteil bei dieser mit seinem sonstigen Vermögen zusammen zu versteuern. Nach dem neuen Vermögenssteuergesetz aber sind die o. H.-G. und K.-G. selbst Steuerpflichtige geworden; der § 2 des Gesetzes zählt sie unter 2 c als solche auf.

Der bisherige Rechtszustand hatte vielfach die unerwünschte Folge gehabt, daß die Anteile der Gesellschafter verschieden hoch bewertet wurden, andererseits hatte auch gelegentlich der Staat Schwierigkeiten bei der Beitreibung der Steuer; besonders aber auch mit Rücksicht auf die Gewerbesteuer der Länder und Gemeinden schien es geboten, das Vermögen der Personalgesellschaften als solcher einheitlich zu erfassen. Bei der Bewertung des Vermögens sind darum nach den Vorschriften des Reichsbewertungsgesetzes im § 26 als einheitliche gewerbliche Betriebe auch zu bewerten alle Gegenstände, die o. H.-G. und K.-G. gehören. Darüber hinaus aber rechnen zum Vermögen solcher Gesellschaften auch die Gegenstände, die zwar zum Betriebe der Gesellschaft dienen, aber im Eigentume eines, mehrerer oder aller Gesellschafter stehen. Beispiele: Ein Fabrikgrundstück, das einem Gesellschafter gehört und zum Betriebe der Gesellschaft pachtweise überlassen ist; das Gebäude eines Kaufhauses, welches nicht zum Eigentum der Gesellschaft gehört, sondern das die 3 Gesellschafter, die als o. H.-G. darin ihren Kaufhausbetrieb haben, in ungeteilter Erbengemeinschaft besitzen.

Wenn auch auf Grund von Verwaltungsanordnungen bisher schon vorgesehen war, daß die Gesellschafter einer Gesellschaft nach Möglichkeit vom gleichen Beamten veranlagt werden sollten, um dadurch einigermaßen Einheitlichkeit bei der Bewertung des gleichen Vermögens für verschiedene

steuerpflichtige zu erreichen, so war doch das nur soweit durchzuführen, als die Gesellschafter im Bezirk des gleichen Finanzamtes ihren Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt hatten.

Das Reichsbewertungsgesetz legt nun die einheitliche Bewertung des Betriebsvermögens gesetzlich fest. Über die gemeinsame Wertermittlung hinausgehend, erklärt das neue Vermögenssteuergesetz die o. H.-G. und K.-G. selbst für steuerpflichtig.

Die gemeinsame Ermittlung des sachlichen Steueratbestandes ist zwar auch bei der Einkommensteuer eingeführt. Nach § 65 Eink.-St.-G. soll der Geschäftsgewinn der Gesellschaften einheitlich festgestellt werden. Aber einkommensteuerpflichtig ist die o. H.-G. und K.-G. nicht, es wird vielmehr der einheitlich festgestellte Geschäftsgewinn anteilig bei den einzelnen Gesellschaftern zur Einkommensteuer herangezogen. Die verschiedenartige steuerliche Behandlung der Gesellschaften und der Gesellschafter bei der Einkommensteuer einerseits und der Vermögenssteuer andererseits bedeutet jedenfalls eine beachtenswerte Neuerung im Steuerrecht. Sie ist vermutlich nur ein Schritt in der Entwicklung des Steuerrechts, welche offenbar die Tendenz verfolgt, alle Personenvereinigungen und Vermögenszusammenschlüsse und die von diesen erzielten Einkommen selbständig der Besteuerung zu unterwerfen.

Wenn durch Heranziehung der Personalgesellschaften des Handelsrechts als solche zur Vermögenssteuer die Frage nach der richtigen Verbuchung der von der Gesellschaft gezahlten Vermögenssteuer auftaucht, so liegt das daran, daß bei den Personalgesellschaften die Kapitalbeteiligung der Gesellschafter abweichen kann von ihrer Beteiligung am Geschäftsgewinn, und wie bekannt, ist das nicht nur eine Möglichkeit, sondern der tatsächlich vielfach herrschende Zustand.

Die aufgeworfene technische Frage wegen der richtigen Verbuchung betrifft materiell die Tragung der Vermögenssteuer von den Gesellschaftern. Nach dem eben Gesagten kommt ihre Verteilung in Betracht entweder nach dem Verhältnis der Kapitalbeteiligung, oder nach dem Verhältnis der Gewinnbeteiligung; das würde wieder technisch ausgerückt heißen, die Vermögenssteuer könnte bei der Gesellschaft auf ein Unkostenkonto verbucht — und dadurch gewinnanteilig von den Gesellschaftern getragen werden — oder sie könnte im Verhältnis der Kapitalbeteiligungen den Konten der Gesellschafter zur Last geschrieben werden.

Wenn diese Frage bei früheren Vermögenssteuergesetzen nicht von Bedeutung war, so lag das daran, daß zu den Vermögenssteuerpflichtigen insbesondere aus dem Geschäftsleben solche Personenvereinigungen noch nicht gehörten, bei denen die Gewinnbeteiligung von der Kapitalbeteiligung fast regelmäßig abweicht. Für die schon früher selbständig vermögenssteuerpflichtigen Aktiengesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung und eingetragenen Genossenschaften wird in der Praxis von der zulässigen Abweichung von der ge-

setzlichen Verteilung des Gewinnes nach Kapitalanteilen kaum Gebrauch gemacht. Die Frage der richtigen Verbuchung der Vermögenssteuer wird darum erst jetzt von Bedeutung, nachdem auch die o. H.-G. und K.-G., bei denen in zahlreichen Fällen Kapitalbeteiligung und Gewinnbeteiligung auseinandergehen, bei der Vermögenssteuer zu Steuerpflichtigen geworden sind.

Wie sich das neue Vermögenssteuergesetz die Verteilung der Steuer auf die Gesellschafter denkt, geht aus keiner Bestimmung dieses Gesetzes hervor. Vermögensrechtliche Vorschriften enthält das Gesetz zwar auch, aber nur in bezug auf die Steuer der gemeinsam veranlagten Ehegatten, die Steuer von fortgesetzten Gütergemeinschaften, die Steuer eines Vorerben und die Steuer vom gebundenen Vermögen. Mit keinem der hier ausdrücklich geregelten Verhältnisse kann aber das Verhältnis einer o. H.-G. oder K.-G. verglichen werden. Gerade aber die Tatsache, daß jede gesetzliche Regelung fehlt, läßt meines Erachtens darauf schließen, daß der Gesetzgeber, als er die Personalgesellschaften als solche zu Steuerpflichtigen machte, diese Regelung für eine derartig klare hielt, daß die in solcher Weise von der Steuer Betroffenen daraus ohne weiteres das Verteilungsverhältnis für die Steuer entnehmen könnten.

Dadurch, daß die Personalgesellschaften selbst steuerpflichtig geworden sind, ist die Vermögenssteuer Ausgabe der Gesellschaft, d. h. Unkostenposten in der Erfolgsrechnung der Gesellschaft, geworden. Damit ist gesagt, daß dieser Posten ohne weiteres über Gewinn- und Verlustkonto zu verbuchen und also im Verhältnis der Gewinnbeteiligung von den Gesellschaftern zu tragen ist.

Das ist die Verteilung bzw. Verbuchung der Vermögenssteuer, welche ich auf Grund der neuen gesetzlichen Regelung für die rechtlich allein richtige halte; allerdings nicht in dem Sinne, daß jede andere Regelung ausgeschlossen wäre, sondern insofern, als sie die maßgebende sein muß, wenn Vereinbarungen zwischen den Gesellschaftern nicht vorliegen.

Wie aber sehen die Dinge wirtschaftlich aus? Der Gesellschafter einer o. H.-G. oder K.-G., welcher nur mit geringer Kapitaleinlage oder gar ohne solche seine Arbeitskraft der Gesellschaft widmet und dafür zu gleichen Anteilen mit dem geldgebenden Gesellschafter am Geschäftsgewinn beteiligt ist, wird nicht besonders erfreut sein, an der Vermögenssteuer für das Vermögen, von dem ihm im Auseinandersetzungsfalle nichts oder wenig zukommen würde, tragen zu helfen. Dasselbe würde in noch verstärktem Maße gelten, wenn etwa ein Gesellschafter mit seinem Kapitalkonto ins Debet gekommen ist, er also Schulden an seine Gesellschaft hat, und nun trotzdem noch Vermögenssteuer tragen soll. Nichtsdestoweniger könnte man aber auch für solche Fälle die Verteilung der Vermögenssteuer nach Gewinnanteilen rechtfertigen. Die Vermögenssteuer soll ja nicht den Vermögensstamm treffen, sie soll nur eine Vorbelastung des

aus dem angelegten Vermögen fließenden Einkommens sein. Durch das Vorhandensein des Gesellschaftsvermögens wird aber wesentlich erst die Möglichkeit zur Erzielung von Gewinn durch die Gesellschaft geschaffen, aus welchem dann sowohl dem mit Kapital beteiligten wie dem mit Kapital nicht beteiligten Gesellschafter sein Anteil zufließt. Ohne das im Betrieb arbeitende Vermögen würde keiner der Gesellschafter das erzielte Einkommen daraus haben können; an dem Vorhandensein dieses Vermögens ist darum jeder Gesellschafter entsprechend seinem Anteil am Geschäftsgewinn interessiert, und es ist darum auch gerechtfertigt, daß die Gesellschafter die darauf entfallende Vermögenssteuer im Verhältnis ihrer Gewinnbeteiligung tragen.

Diese Lösung führt allerdings in einem besonderen Fall zu einer unbefriedigenden Folgerung. Dieser Fall kann eintreten, wenn nach § 16 V. St. G. einer der Gesellschafter einen Erstattungsanspruch hat, weil seine Privatschulden höher sind als sein Gesamtvermögen im Sinne des Reichsbewertungsgesetzes. Wie folgendes Beispiel zeigt, kann sein Erstattungsanspruch größer sein, als der Betrag, der bei der Verteilung der Vermögenssteuer der Gesellschaft auf ihn entfallen ist.

Beispiel: A und B sind mit je RM 30 000.— an einer Gesellschaft beteiligt. A als alleiniger geschäftsführender Gesellschafter ist am Gewinn mit $\frac{3}{4}$, B mit $\frac{1}{4}$ beteiligt. Die Vermögenssteuer der Gesellschaft beträgt 5‰ von RM 60 000.— = RM 300.— und wird als Unkosten der Gesellschaft verbucht, wirkt also bei der Verteilung des Gewinnes so, daß der Gewinnanteil des A um RM 225.— und der des B um RM 75.— geringer ist, als wenn die Steuer nicht in den Unkosten enthalten wäre. Da B Privatvermögen nicht besitzt, sich im Gegenteil die RM 30 000.— zur Beteiligung selbst geliehen hat, hat er einen Erstattungsanspruch wegen der von der Gesellschaft gezahlten Vermögenssteuer. Dieser berechnet sich auf 5‰ von RM 60 000.— (= RM 300.—) abzüglich 3‰ von RM 30 000.— (= RM 90.—), beträgt also RM 210.—. Der Erstattungsanspruch ist also höher als die von ihm getragene Steuer.

Aus diesem Beispiel aber zu schließen, daß die Verteilung der Vermögenssteuer nach dem Gewinnverhältnis falsch ist, wäre voreilig. Denn ein Erstattungsanspruch, der größer ist als die getragene Steuer, kann auch in Frage kommen, wenn die Verteilung der Steuer nach der Kapitalbeteiligung geschieht.

Fortsetzung des Beispiels: Erfolgt im obigen Beispiel die Verbuchung der Vermögenssteuer direkt zu Lasten der einzelnen Gesellschafter im Verhältnis der Kapitalbeteiligung, also zu gleichen Teilen, so entfallen auf jeden Gesellschafter RM 150.—. Da aber unter Annahme der gleichen Voraussetzungen wie oben B einen Erstattungsanspruch auf RM 210.— hat, ist auch in diesem Falle der Erstattungsanspruch höher als sein Anteil an der Steuer.

Wie das Beispiel zeigt, ist also ohne Rücksicht

auf die Art der Verteilung der Vermögenssteuer auf die Gesellschafter der Fall möglich, daß bei vorliegendem Erstattungsanspruch eines Gesellschafters nach § 16 V. St. G. dieser Erstattungsanspruch höher ist als der Anteil des Gesellschafters an der Vermögenssteuer der Gesellschaft. Man kann darum hieraus weder die eine noch die andere Verteilungs- und Buchungsweise für richtiger erklären. Aber es ergibt sich daraus die Zweckmäßigkeit von vertraglichen Vereinbarungen bezüglich der Verrechnung der Vermögenssteuer zwischen den Gesellschaftern.

Auch wenn Erstattungsansprüche keines der Gesellschafter voraussichtlich in Frage kommen, wird es natürlich für die Zukunft zweckmäßig sein, die Verteilung der Vermögenssteuer auf die Gesellschafter vertraglich festzulegen. Besonders mit Rücksicht darauf, daß eine ausdrückliche gesetzliche Regelung fehlt, dienen solche Vereinbarungen in jedem Falle zur Vermeidung von Differenzen und verhindern Enttäuschungen, wenn es infolge solcher Differenzen etwa gar zur gerichtlichen Entscheidung kommt.

Diese vertraglichen Vereinbarungen unbedingt in dem Sinne zu treffen, daß die Vermögenssteuer der Gesellschaft als Unkosten der Gesellschaft behandelt werden soll, liegt natürlich keine Notwendigkeit vor. Wirtschaftlich können beide Verteilungsmaßstäbe Kapitalbeteiligung und Gewinnbeteiligung richtig sein, und rechtlich sind derartige Vereinbarungen, die nur das Innenverhältnis der Gesellschafter betreffen, immer möglich. Man muß also in jedem Fall die Form der Verteilung wählen, die den wirtschaftlichen Verhältnissen des Einzelfalles am besten gerecht wird. Beachtung verdienen aber bei Abfassung von Vereinbarungen, die eine andere Behandlung der Vermögenssteuer als Verbuchung als Unkosten der Gesellschaft vorsehen, noch folgende Gesichtspunkte.

In den weitaus meisten Fällen wird die Summe der Kapitalkonten nicht übereinstimmen mit dem der Besteuerung zugrunde gelegten Wert des Betriebsvermögens der Gesellschaft. Dieser Fall muß darum bei Vereinbarungen unbedingt vorgesehen werden. Die Abweichung beider Zahlen kann aus zwei Ursachen zurückzuführen sein. Bei der Bewertung des Betriebsvermögens sind, wie eingangs schon erwähnt, auch solche Gegenstände mit zu bewerten, die dem Betriebe der Gesellschaft dienen, aber nicht in ihrem Eigentum stehen, sondern einem mehreren oder allen Gesellschaftern gehören.

Die Gesellschaft zahlt damit Vermögenssteuer für Vermögen, das ihr nicht gehört, und wie es mißscheinen will, ohne Erstattungsanspruch gegen die Eigentümer. Denn im Gesetz ist ein solcher nicht vorgesehen, und ihn aus ungerechtfertigter Bereicherung herzuleiten, ist nicht angängig, weil die Leistung auf einem Rechtsgrund beruht. Man muß darum auch diesen Teil der Vermögenssteuer zu den Unkosten der Gesellschaft rechnen.

Es steht dem aber natürlich nichts im Wege, daß die Gesellschafter vereinbaren, daß der Teil der

steuer, der auf einen nicht der Gesellschaft gehörigen Gegenstand entfällt, von dem oder den Gesellschaftern, deren Eigentum er ist, getragen wird, und nur der Rest als Unkostenposten der Gesellschaft angesehen wird.

Beispiel: Zum Betriebsvermögen der Gesellschaft A und B zählt auch das dem Gesellschafter A gehörige Fabrikgrundstück, das mit RM 100 000.— bewertet wird. Das sonstige Betriebsvermögen beträgt RM 80 000.—, es sind also RM 900.— Vermögenssteuer zu zahlen. Davon entfallen RM 500.— auf den Wert des Grundstücks und werden vom Gesellschafter A getragen, die anderen RM 400.— über dem Steuerekonto der Gesellschaft belastet.

Will man die ganze Vermögenssteuer nach Kapitalanteilen auf die Gesellschafter verteilen, hat aber in Betriebsvermögen solche Gegenstände, die nicht im Eigentum der Gesellschaft stehen, so hat man in den bilanzmäßigen Zahlen der Kapitalkonten noch die Zahlenwerte zu addieren, welche der Bewertung und den Eigentumsverhältnissen an den Gegenständen entsprechen, die in der Geschäftsbilanz nicht enthalten sind, und erst das Verhältnis der so korrigierten Zahlen ist bei der Verteilung der Vermögenssteuer zugrunde zu legen.

Beispiel: Die gleichen Voraussetzungen wie oben, die Kapitalkonten betragen $A = \text{RM } 25\,000.$ — und $B = \text{RM } 55\,000.$ —. Verteilung der Steuer also im Verhältnis $125\,000 : 55\,000$; also $A = \text{RM } 625.$ — und $B = \text{RM } 275.$ —.

Außerdem aber kann ein Unterschied zwischen dem Vermögenssteuerwert und der Summe der Kapitalkontensalden durch verschiedene Bewertungsstellen, in der Regel dürfte der Steuerwert den Bilanzwert übersteigen. Für diesen Fall wären verschiedene Arten der Steuerverteilung denkbar und zwar entweder ohne Rücksicht auf die höhere Bewertung bei der Steuerveranlagung, oder aber indem man den Differenzbetrag zwischen beiden Bewertungen nach dem Gewinn- (evtl. auch Verlust-) Verteilungsverhältnis den Kapitalkonten zurechnet und erst die so korrigierten Zahlen bei der Berechnung der Steuerverteilung zugrunde legt.

Beispiel: Kapitalkonten $A = \text{RM } 30\,000.$ —, $B = \text{RM } 80\,000.$ —. Beide sind am Gewinn und Verlust je zur Hälfte beteiligt. Das Betriebsvermögen der Gesellschaft wird mit RM 132 000.— bewertet und demgemäß mit RM 660.— zur Vermögenssteuer herangezogen. 1. Verteilung ohne Berücksichtigung des Mehrwertes: $A = \text{RM } 180.$ —, $B = \text{RM } 480.$ —. 2. Verteilung nach Berücksichtigung des Mehrwertes. Korrigierte Kapitalkonten: $A = \text{RM } 41\,000.$ —, $B = \text{RM } 91\,000.$ —; also Anteile an der Vermögenssteuer: $A = \text{RM } 205.$ —, $B = \text{RM } 455.$ —.

Schließlich aber kommt noch die Möglichkeit in Betracht, nicht das Verhältnis der einzelnen Kapitalbeteiligungen selbst — evtl. nach Korrektur wegen abweichender Bewertung — zugrunde zu legen, sondern das Verhältnis der Steuerbeträge, die von den einzelnen Beteiligungen zu zahlen wären, wenn diese allein zu versteuern wären, d. h. also die

gleiche Verteilung, wie sie von Gesetzeswegen für die gemeinsam zu veranlagenden Ehegatten und für fortgesetzte Gütergemeinschaften vorgesehen ist.

Fortsetzung des Beispiels: Unter Berücksichtigung dieser Verhältniszahlen würden für obiges Beispiel folgende Verteilungsmöglichkeiten gegeben sein: 3. Steuerbeträge der Kapitalanteile ohne Berücksichtigung des Mehrwertes: $A = \text{RM } 90.$ —, $B = \text{RM } 400.$ —. Also Verteilung der Steuer von RM 660.— $A = \text{RM } 121.22$, $B = \text{RM } 538.78$. 4. Die Kapitalanteile unter Berücksichtigung des Mehrwertes wie oben: $A = \text{RM } 41\,000.$ —, $B = \text{RM } 91\,000.$ —. Steuerbeträge von diesen: $A = \text{RM } 164.$ —, $B = \text{RM } 455.$ —. Also Verteilung des tatsächlichen Steuerbetrages im Verhältnis $164 : 455$, $A = \text{RM } 174.86$; $B = \text{RM } 485.14$.

Die vorstehenden Darlegungen dürften ausreichend gezeigt haben, daß es zahlreiche verschiedene Möglichkeiten für die Verteilung der Vermögenssteuer auf die Gesellschafter gibt, und daß es darum notwendig ist, klare Vereinbarungen zwischen den Gesellschaftern zu treffen. Beim Fehlen solcher Vereinbarungen wird man aber der Rechtslage, daß die Gesellschaft selbst Steuersubjekt ist, entsprechend die Steuer als Unkosten der Gesellschaft verbuchen müssen und damit tatsächlich jeden Gesellschafter im Verhältnis seiner Gewinnbeteiligung zur Tragung derselben heranziehen.

Dabei wird man auch Vereinbarungen treffen in Rücksicht auf die oben behandelte Möglichkeit, daß ein Gesellschafter einen höheren Erstattungsanspruch aus § 16 V. St. G. haben kann, als der von ihm getragene Anteil an der Steuer der Gesellschaft beträgt. Für diesen Fall wird man wohl zweckmäßig vereinbaren, daß der Gesellschafter seine Bereicherung aus diesem Erstattungsanspruch an die Gesellschaft auszuliefern habe, soweit sie den von ihm getragenen Teil der Vermögenssteuer der Gesellschaft überschreitet. Allerdings besteht immer die Möglichkeit, daß ein Gesellschafter sich dieser Verpflichtung entzieht, wenn nicht die Mitgesellschafter seine finanziellen Verhältnisse vollständig kennen.

Schließlich sei noch die Frage gestreift, ob die von der Gesellschaft gezahlte Vermögenssteuer bei der Ermittlung des steuerpflichtigen Einkommens der Gesellschafter dem buchmäßigen Gewinn hinzuzufügen ist. In § 18 EinkStGes. heißt es: „Als Ausgaben dürfen nicht abgesetzt werden insbesondere . . . 3) die von dem Steuerpflichtigen entrichtete Einkommensteuer sowie sonstige Personalsteuern.“ Zu den sonstigen Personalsteuern gehört ohne Zweifel auch die Vermögenssteuer, und die selbst entrichtete Vermögenssteuer darf darum der Steuerpflichtige keinesfalls bei der Ermittlung seines Einkommens als Ausgaben in Abzug bringen. Für die von der Gesellschaft gezahlte Vermögenssteuer dagegen möchte ich diese Frage keineswegs so glatt beantworten, möchte mich im Gegenteil auf den Standpunkt stellen, es handelt sich dabei nicht um eine vom gleichen sondern von einem

anderen Steuerpflichtigen entrichtete Steuer. An der von mir zitierten Gesetzesstelle aber ist nur von den Steuern, die der Steuerpflichtige selbst entrichtet hat, die Rede. Es ist allerdings zuzugeben, daß sich auch die gegenteilige Auffassung vertreten läßt.

Ein Vergleich mit der Sachlage bei Aktiengesellschaften und ihren Aktionären läßt aber die zuerst dargestellte Auffassung berechtigt erscheinen. Unter den Unkosten der Gesellschaft wird auch die Vermögenssteuer der Gesellschaft verbucht, sie schmälert die Gewinnausschüttung an die Aktionäre. Es wird aber doch niemand auf den Gedanken kommen, bei der Ermittlung des steuerpflichtigen Einkommens des Aktionärs zu den Dividendeneinkünften noch den seinem Aktienbesitz entsprechenden Teil der Vermögenssteuer der Gesellschaft hinzuzurechnen. Warum sollte man beim Gesellschafter einer offenen Handelsgesellschaft oder Kommanditgesellschaft anders verfahren, und seinem Gewinnanteil noch einen Teil der Vermögenssteuer der Gesellschaft zurechnen? Ich glaube aber, daß sich diese Auffassung nicht sofort überall, besonders nicht bei den Finanzbehörden durchsetzen wird. Die Durchsetzung dieser Ansicht aber kann von den steuerpflichtigen Gesellschaften meines Erachtens am besten dadurch gefördert werden, daß diese die Vermögenssteuer als Unkostenposten der Gesellschaft betrachten und bei der Verbuchung und damit Verteilung auf die Gesellschafter entsprechend verfahren.

Die Wirtschaftsanalytik der Unternehmung.

Von Ludwig Bertel, Nürnberg.

Unter Wirtschaftsanalytik der Unternehmung versteht man die Lehre der Untersuchungen über den Stand der Vermögen und Schulden einer Unternehmung (statische Erklärung) einerseits bzw. die Lehre über die rechnerischen Feststellungen des Verlaufes des betrieblichen Rhythmus (dynamische Erklärung) andererseits. Dieser Fragenbereich findet fortwährend als Gegenstand der Diskussion in der Praxis und Wissenschaft Behandlung und hat seinen Standort im Bereich des wirtschaftlichen Rechnungswesens.

Das Ziel des wirtschaftlichen Rechenwesens der Unternehmung ist die Gewinnung einer Analyse der wirtschaftlichen Potenz der Unternehmung, die jeweils nach dem Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung der Unternehmung, sei es in regelmäßig bestimmten Zeitabschnitten, sei es unregelmäßig, durch besondere Verhältnisse veranlaßt, in der Form der Bilanzierung vorgenommen wird. Bei der Vornahme dieser Tätigkeit werden drei Gebiete des Rechenwesens berührt: Kalkulation, Buchführung und Statistik, die sich in sich wesentlich wieder scheiden; die Kalkulation einerseits, die die beabsichtigte Handlung des subjektiven Unternehmers ausdrückt, die Buchführung und Statistik andererseits, die zeigen, wie durch die regulierende

Kraft der Marktwirtschaft die subjektiven Bestrebungen des Unternehmers objektiviert sich gestalten lassen; denn Wirtschaften ist der Prozeß, das subjektive Wollen des Wirtschafters zu objektivieren. Die Bilanzierungen der Unternehmungen sind wesentlich, wenigstens in dieser Richtung gesehen, nichts anderes als eine Feststellung, inwiefern die subjektiven Funktionen der Unternehmung im Wirtschaftsorganismus objektiviert werden, wie die Kenntnis dieser Feststellung über die Lebensfähigkeit der Unternehmung Aufschluß geben kann. Dabei wird abgesehen, daß diese Vorgänge sich bereits im wirtschaftlichen Empfinden des Unternehmers ausdrücken können. Die Bilanzierung ist das Mittel, eine Analyse über die wirtschaftliche Potenz (wobei dieser Begriff Lebens- und Leistungsfähigkeit in sich schließt) zu gewinnen.

Es drängt sich nun die Frage auf, erfüllt die bisherige Methode der Bilanzierung die Aufgabe, eine virtuelle Analyse des Unternehmens zu geben?

Von kritischer Warte aus kann der Einwurf erfolgen, daß die Vermögens- und Erfolgsrechnungen diese Aufgabe erfüllen. Jedoch die Gegenüberstellung von bilanzmäßig ermittelten Vermögen und Schulden einerseits und Aufwendungen und Erträgen andererseits erschöpfen diese Aufgabe keinesfalls; sie sind das typische Ergebnis der erstarrten Buchführungsmethoden. So kann es möglich sein, daß ein höheres Gewinnergebnis gegenüber einem Vorjahresergebnis in Wirklichkeit geringer ist, wenn dieses Ergebnis in Beziehung gesetzt ist zu einer Produktions-, Umsatz-, Finanz- und Kostenstatistik. Im Mangel ist also die Beziehungslosigkeit. Auch die in den letzten Jahren geforderten Erkenntnisse auf diesem Gebiete, die keinesfalls im Rahmen dieser Ausführungen verkannt werden, beschränken sich rein auf eine Bewertungslehre.

Die Wirtschaftsanalytik umfaßt jedoch nicht allein eine Bewertungs-, sondern auch eine Funktionenlehre.

Diese zuletzt ausgesprochene Erkenntnis über die Beziehungslosigkeit der Bilanzen führen zum Problem der Gestaltung der Beziehungen zwischen Buchführung und Statistik. Der Wirtschaftspraxis ist ein derartiges Verhältnis zwischen diesen beiden Komponenten des Rechenwesens mehr oder minder unbekannt, da selten die Geschäftsberichte der Unternehmungen auf diesem Beziehungsverhältnis basieren.

Die Art der bisherigen Bilanzierungen ist in ihrer charakteristischen Eigenschaft als eine Geldrechnung zu bezeichnen. Nachdem bereits konstatiert wurde, daß sie durch ihren Mangel einer Beziehungslosigkeit in ihrer vollen und wirklichen Bedeutung leidet, bedarf sie einer methodischen Ergänzung. Diese Ergänzung ist auch schon angedeutet und ich möchte ihr die Bezeichnung Mengenrechnung verleihen. Dort an dieser Stelle, an der die Methoden der Buchführung nicht mehr ausreichen, würde eine reine Rechnung im Ausdruck des Geldes Verschleierungen möglich machen, wird eine neue rechnerische Methode notwendig, die sich dann

weilig aus den gegebenen Verhältnissen der Unternehmung entwickelt: die Statistik. Neben den Ergebnissen der Vermögens- und Erfolgsrechnung treten dann die unternehmensstatistischen Ergebnisse über Produktion, Absatz, Aufträge, Warenbestände, Finanzen usw. Durch einen Vergleich dieser Ergebnisse mit solchen des Vorjahres lassen sich dann bestimmte Schlüsse über den wirklichen Erfolg der Unternehmung folgern. Sinngemäß wären an den Bau der Buchführung noch anzugliedern:

1. Die Statistik der Produktion, aus der sich ergibt die maximale und minimale Produktionsleistungsfähigkeit eines Betriebes.
2. Die Statistik des Absatzes, woraus sich die Bedeutung zum Markte ergibt.
3. Die Statistik der Aufträge, auf welche Dauer eine Unternehmung weiter beschäftigt ist.
4. Die Statistik der Warenbestände, mit deren Hilfe zu konstatieren ist, mit welchen Lagerbeständen eine Unternehmung zu arbeiten hat, ohne Verlust zu erleiden.
5. Die Finanzstatistik, in welcher Höhe mit eigenen und fremden flüssigen Mitteln gearbeitet wird.
6. Die Kostenstatistik, untergeteilt in die besonderen Kostengruppen.

Neben diesen generellen Statistiken haben noch Bedeutung Arbeiter- und Arbeitszeitstatistik, die jedoch häufiger zur Anwendung gebracht ist. In einem zeitlich festgelegten Verfolge der Ergebnisse in Relation gebracht zu den Ergebnissen der genannten Zweige der Statistik lassen sich bestimmte Zahlengrößen feststellen, die für die wirtschaftliche Disposition den Charakter einer Optimalität gewinnen.

Im Anschluß dieser Feststellung wird an dieser Stelle darauf hingewiesen, daß nur bei der gewonnenen Einsicht über die wirtschaftliche Optimalität der Unternehmung den Bestrebungen der Wirtschaftspraxis um eine Erhaltung der Kontinuität in ihren Unternehmungen erfüllt werden können.

Wenn nach diesen Gesichtspunkten die Beziehungen zwischen Buchführung und Statistik erschöpft werden und auf dieser Grundlage die Bilanzierungen erfolgen, so kann dann die virtuelle Analyse einer Unternehmung erreicht werden. Auf viele jetzt gestellten Wirtschaftsfragen lassen sich dann beweiskräftige Antworten geben, die der nüchterne Beobachter der Wirtschaftsentwicklung verlangen muß; z. B. gerade die in letzter Zeit häufig gestellte Frage, ob die Unternehmungen zu viele Produktionsmittel unterhalten, kann wirklich beantwortet werden.

Gebrauchswert und Abschreibung.

Von Carl Haase, Berlin.

(Schluß.)

IV. Die Abschreibungsfrage.

Der Zusammenhang mit der Abschreibungsfrage liegt auf der Hand. Die Lehre, daß von Jahr zu Jahr gleichviel abgeschrieben werden müsse, ist schon durch die Untersuchungen der „Dynamiker“

über die Zinseszinsabschreibung stark ins Wanken gekommen: die Abschreibungszinsen bewirken, daß durch gleichbleibende Abschreibungen die Jahresrechnungen ungleichmäßig belastet werden, auch wenn der Sachnutzen von Jahr zu Jahr gleichbleibt. Aber die gleichbleibende Abschreibung hatte noch immer den „statischen“ Grund für sich, daß ja doch auch die Entwertung alljährlich gleich hoch sei. Auch diese Behauptung ist nun widerlegt: Nur in Ausnahmefällen bleibt die Entwertung alljährlich gleich hoch, in der Regel steigt sie durch den Einfluß der Diskontierung zukünftiger Erträge immer mehr an; die regelmäßige Entwertung kann also nur in einer ansteigenden Abschreibung zum Ausdruck kommen.

Geht man bei der Bemessung der Abschreibungen, der „statischen“ Bilanzauffassung folgend, von der Abnahme des Gebrauchswerts aus, indem man von dem Kostenwerte einen der Gebrauchswertminderung verhältnismäßigen Teil absetzt, so ergibt sich folgendes:

1. Anlagegegenstände, die von Jahr zu Jahr den gleichen Sachnutzen gewähren, müssen infolge des sich ändernden Einflusses, den die Diskontierung zukünftiger Erträge auf den Gebrauchswert ausübt, mit steigenden Erträgen abgeschrieben werden, und zwar muß diese Steigerung der Minderung des Ertrags- oder Gebrauchswerts in den obengenannten Übersichten und Kurven entsprechen.

2. Anlagegegenstände, die von Jahr zu Jahr einen höheren Nutzen abwerfen, sind mit anfangs noch geringeren, später noch stärker steigenden Beträgen abzuschreiben.

3. Anlagegegenstände, deren Sachnutzen von Jahr zu Jahr im Verhältnis der in der ersten Übersicht angegebenen Diskontwerte abnimmt (vgl. dritte Übersicht), müssen gleichbleibend abgeschrieben werden.

4. Anlagegegenstände, deren Sachnutzen alljährlich noch stärker abnimmt, müssen mit fallenden Beträgen abgeschrieben werden. Was können das für Anlagegegenstände sein? Welche Maschine wirft nach einer 20jährigen Gebrauchsdauer weniger als $\frac{1}{3}$ des Nutzens im ersten Jahre ab? Welches Wohnhaus gewährt im 100. Jahre weniger als $\frac{1}{130}$ des ursprünglichen Nutzens? Gewiß kann nicht bestritten werden, daß solche Fälle möglich sind, aber unmöglich ist es, sie bei Würdigung der erwähnten Zusammenhänge als Regelfälle hinzustellen und daraus allgemeingültige Schlüsse zu ziehen. Zu beachten ist auch, daß selbst Anlagegegenstände, deren Gebrauchsfähigkeit noch bei weitem nicht auf den in der dritten Übersicht angegebenen Bruchteil des ursprünglichen Wertes gesunken ist, meist schon länger im Dienste sind, als ihrer normalen Nutzungsdauer entspricht; sie sind bei richtiger Handhabung der Abschreibungen schon längst auf den Restwert abgeschrieben, und was sie jetzt wider Erwarten noch darüber hinaus leisten, kann den Abschreibungsplan nicht mehr beeinflussen.

In gewöhnlichen Fällen kommt also nur die ansteigende Abschreibung (mit arithmetischer oder geometrischer Progression), seltener und nur beim Vorliegen besonderer Umstände eine gleichbleibende Urwertabschreibung in Frage. Ausnahmsweise kann bei Anlagegegenständen, deren Nutzen in späteren Jahren auf einen sehr geringen Bruchteil des ursprünglichen Werts sinkt, eine abfallende Abschreibung mit arithmetischer Degression in Betracht kommen. Dagegen fällt die abfallende Abschreibung mit geometrischer Degression (die „Buchwertabschreibung“, die heute fast nur noch von Schmalenbach und seinen Jüngern vertreten wird) so völlig aus dem Rahmen des Möglichen heraus, daß sie ernsthaft nicht in die Erörterung gezogen werden sollte. Selbst wenn der Nutzen, den ein Gebrauchsgegenstand von 10jähriger Nutzungsdauer gewährt, in jedem Jahre um $\frac{1}{10}$ des ursprünglichen abnimmt, so erreicht die notwendige Degression der Abschreibung noch bei weitem nicht die der Buchwertabschreibung.

Nun findet man die Behauptung, der von einem Anlagegegenstand einem Unternehmen gewährte Gesamtnutzen ändere sich nicht nur dadurch, daß der Sachnutzen mit der Zeit abnimmt, sondern auch weil Unterhaltungs- und Betriebskosten von Jahr zu Jahr zunehmen; diese Änderung des Gesamtnutzens müsse natürlich auch auf den Gebrauchswert einwirken. Hierbei bleibt gewöhnlich unerörtert, ob dieses Inbeziehungsetzen des Gesamtnutzens mit den jeweiligen Ausgaben für Unterhaltungs- und Betriebskosten einer wirtschaftlichen Notwendigkeit oder nicht vielmehr einer mangelhaften buchtechnischen Gewohnheit entspricht. Mit welchem Rechte wird den späteren Jahren ein immer höherer Aufwand für Instandhaltungs- und Unterhaltungsarbeiten zugerechnet? Mit welchem Rechte werden in die Jahresrechnungen der späteren Jahre die Ausgaben für die Unterhaltungsarbeiten, die gerade in diesen Jahren ausgeführt werden, als „Kosten“ eingestellt? Sind das nicht „statische“ Eierschalen? Ist diese Übung denn damit hinreichend begründet, daß die Ausgabe dafür nicht zeitiger erfolgte? Der Grund zu diesen Ausgaben ist doch schon in früheren Jahren gelegt worden; es entspricht also den tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnissen besser, wenn man mit Hilfe von Rücklagen („Unterhaltungskonto“) eine gleichmäßige Verteilung dieser Kosten auf alle Jahre vornimmt. Oder statisch ausgedrückt: bei der Verwandtschaft der Unterhaltungskosten mit den Anschaffungs- und Herstellungskosten empfiehlt es sich, ihren voraussichtlichen Gesamtbetrag zu aktivieren und davon Jahr für Jahr einen gleichen oder einen dem gewährten Sachnutzen verhältnismäßigen Anteil abzuschreiben. Nur weil handelsrechtliche Vorschriften der Einführung dieses Vorschlags entgegenstehen, ist die Schaffung von Rücklagen vorzuziehen. Ähnliches gilt von den (übrigens in der Regel nicht erheblich zunehmenden) Betriebskosten. Wenn man den Einfluß aller dieser Kosten auf die so wichtige Selbst-

kostenrechnung bedenkt, so wird man es vermeiden, durch ungleichmäßige Belastung der verschiedenen Jahre der Wirtschaftsrechnung die Stetigkeit zu nehmen. In keinem Falle erscheint es angemessen, den grundsätzlichen Entwertungsverlauf durch die Berücksichtigung der verschiedenen hohen Instandhaltungs- und Betriebskosten stören zu lassen.

V. Abschreibungen und Zinsen.

Auffallen muß die Ähnlichkeit der Kurve in Übersicht 2 mit der der „Zinseszinsabschreibung“ der dynamischen Bilanz; tatsächlich fallen beide völlig zusammen, wenn die Voraussetzung des gleichen Satzes für die Diskontierung der zukünftigen Erträge einerseits und die Verzinsung der angesammelten Abschreibungsbeträge andererseits erfüllt ist. In dieser Übereinstimmung der beiden Kurven muß man eine Bestätigung für die Richtigkeit der Lehre sehen, daß die dynamische Bilanz die Zinsen und Zinseszinsen der angesammelten Abschreibungsbeträge nicht außer acht lassen darf, es sei denn, daß man ohne zwingenden Grund annimmt Statik und Dynamik seien nicht einfach zwei verschiedene Betrachtungsweisen, sondern „statische“ und „dynamische“ Abschreibungen seien zwei verschiedene Dinge, die nichts miteinander zu tun haben und zu ganz verschiedenen Ergebnissen führen müssen.

An einem praktischen Beispiel sei dies verdeutlicht: Ein Eisenbahngüterwagen koste neu 5000 M.; der Endwert nach Ablauf der voraussichtlichen Nutzungsdauer von 20 Jahren werde der Einfachheit wegen gleich Null angenommen. Der Wagen befördert unverändert Jahr für Jahr die gleiche Gütermenge und erfordert Jahr für Jahr die gleichen Unterhaltungskosten. Nach 10 Jahren werde er von seinem Besitzer veräußert, und zwar zum Buchwert (was vernünftigerweise nur dann geschehen wird, wenn in der Zwischenzeit die Marktlage, die Preise und der Geldwert keine Änderung erfahren haben).

1. Die Statik bemißt die Abschreibungen vom Anfangswerte nach der eingetretenen Gebrauchswertminderung. Um also den Buchwert nach 10 Jahren zu ermitteln, schreibt die primitive Statik, die keine Diskontierung kennt, in jedem Jahre gleich viel ab, weil der Sachnutzen und damit die Gebrauchswertminderung in jedem Jahre um denselben Betrag abgenommen haben.

2. Die Dynamik belastet die Jahresrechnung zur Ermittlung des richtigen Jahresgewinns mit einer Abschreibung, die der Höhe des dem Unternehmen von dem Anlagegegenstand gewährten Sachnutzens entspricht (nicht zu verwechseln mit der un stetigen Abschreibung nach der jeweiligen Inanspruchnahme oder nach dem jeweils erzielten Gewinn!). Die primitive Dynamik, die keine Zinseszinsen kennt, schreibt also ebenfalls in jedem Jahre mit Rücksicht auf den gleichbleibenden Sachnutzen gleich viel ab.

Danach beträgt der Buchwert nach 10 Jahren 2500 M. Dieser Preis ist offenbar zu niedrig: der Käufer könnte, wenn er zu diesem Preise alle 10 Jahre

einen 10 Jahre alten Wagen kaufte, billiger wirtschaften, als wenn er alle 20 Jahre einen neuen Wagen kaufte, der zwar bei doppeltem Preise die doppelte Lebensdauer hätte, außerdem aber durch die Zinsen des höheren Kaufpreises höhere Kosten verursachte (vgl. Goedecke, Sachwert und Ertragswert S. 101ff.).

3. Die richtige Statik ermittelt den Gebrauchswert und damit den Buchwert nach 10 Jahren bei richtiger Diskontierung der zukünftigen Erträge nicht auf 50 % des ursprünglichen, sondern auf 61,8 % (vgl. zweite Übersicht). Der Buchwert darf daher nach 10 Jahren noch nicht auf 2500 M gesunken sein, sondern erst auf 3090 M.

4. Die richtige Dynamik läßt nicht außer acht, daß die jährlichen Abschreibungen infolge ihres Zusammenhangs mit der Erfolgsrechnung einerseits, der Selbstkostenrechnung andererseits einen entsprechenden Teil des rohen Betriebsüberschusses vom Ertrage aussondert, Vermögen bindet, Kapital zurückbehält; dieses zurückbehaltene Kapital bringt Zinsen wie jedes andere Kapital, entweder unmittelbar dadurch, daß es im Betriebe mitarbeitet, oder mittelbar dadurch, daß es das Aufnehmen eines andern Kapitals ersetzt und damit dessen Zinsen erspart (Goedecke S. 97ff.). Die Zinsen und Zinseszinsen der angesammelten Abschreibungsbeträge treten zu dem Sachnutzen, den der abzuschreibende Anlagegegenstand alljährlich dem Unternehmen bringt, hinzu. Die Jahresrechnungen würden also bei gleichbleibender Abschreibung nicht gleichmäßig, sondern von Jahr zu Jahr weniger belastet. Will man, da ja doch der Sachnutzen von Jahr zu Jahr gleich ist, auch die Jahresrechnungen durch alles, was mit der Abschreibung zusammenhängt, gleichmäßig belasten, so muß man den Stammbetrag der Abschreibungen von Anfang an niedriger bemessen und zu ihm alljährlich einen Betrag zuschlagen, der ebenso groß ist, wie die aus den bereits angesammelten Abschreibungsbeträgen herrührenden Zinsen. Auf diese Weise ergibt sich nach 10 Jahren derselbe Buchwert wie oben, nämlich 3090 M.

Dieses Ergebnis läßt erkennen, daß die dynamische Bilanz ohne Berücksichtigung der Zinsen zu einem ebenso falschen Ergebnis kommt, wie die statische Bilanz ohne Berücksichtigung der Diskontierung. Das was man gewöhnlich „Zinseszinsabschreibung“ nennt, darf jedoch (was gewöhnlich übersehen wird) nicht als ein selbständiges Abschreibungsverfahren angesehen werden, das neben den drei anderen (der gleichbleibenden, der ansteigenden und der abfallenden Abschreibung) steht, sondern die Zinseszinsrechnung ist als eine notwendige Berichtigung an jedem der drei Verfahren anzubringen, wenn sich eins von ihnen aus den oben angeführten Gründen als angemessen erweist. Die sog. „Zinseszinsabschreibung“ ist nur da angebracht, wo der von dem Abschreibungsgegenstand dem Unternehmen gewährte Sachnutzen von Jahr zu Jahr gleichbleibt. Wenn diese Voraussetzung praktisch nur selten gegeben ist, so be-

deutet dies einerseits, daß die „Zinseszinsabschreibung“ nicht als Regel gelten darf, ändert aber andererseits nichts an der grundsätzlichen Bedeutung und Notwendigkeit der Zinseszinsrechnung; diese ist auch da anzuwenden, wo der Sachnutzen in späteren Jahren abnimmt.

Mit Recht sagt Schiff, einer der ersten, welche die „Zinseszinsabschreibung“ eingehender gewürdigt haben, daß die Abschreibungszinsen nicht immer einen Mehrertrag, sondern unter Umständen nur einen Ersatzertrag bedeuten („Abschreibung“, Sonderdruck aus „Recht und Wirtschaft“ 1921 S. 9), einen Ersatzertrag nämlich für den zu gleicher Zeit gesunkenen Sachnutzen. Verfolgt man diesen Gedanken weiter, so ergibt sich, daß nur bei gleichbleibendem Sachnutzen die Progression der Zinseszinsabschreibung das Richtige trifft, denn nur dann ist der Zinsenzugang reiner Mehrertrag. Da aber, wo den Abschreibungszinsen ein mäßiges Abnehmen des Sachnutzens gegenübersteht, wo also nur ein Teil der Abschreibungszinsen Mehrertrag darstellt, müssen Abschreibungen mit schwächerer Progression als der der Zinseszinsabschreibung errechnet werden.

Was man bisher „Zinseszinsabschreibung“ nannte, setzt sich zusammen aus der von Jahr zu Jahr gleichbleibenden Stammschreibung und dem Zinsenzuschlag, der mit dem Anwachsen der angesammelten Abschreibungsbeträge zunimmt. Die gleichbleibende Stammschreibung entspricht dem gleichbleibenden Sachnutzen. Nimmt nun der Sachnutzen zu, so muß auch die Stammschreibung zunehmen; nimmt der Sachnutzen ab, so muß auch die Stammschreibung abnehmen: Die Änderung des Sachnutzens und die Änderung der Stammschreibung müssen einander verhältnismäßig sein. Durch das Zusammenwirken von Stammschreibung und Zinsenzuschlag erhalten wir dann bei zunehmendem Sachnutzen eine noch stärker ansteigende Abschreibung, bei abnehmendem Sachnutzen eine schwächer ansteigende, eine gleichbleibende oder gar eine abfallende Abschreibung, je nach dem Maße der Abnahme. Ist die Abnahme des Sachnutzens so stark, daß sie durch den Zinsenzugang gerade ausgeglichen wird, daß also der Zinsenzugang keinen Mehrertrag, sondern reinen Ersatzertrag darstellt, so ist eine gleichbleibende Abschreibung angemessen. Bei noch stärkerer Sachnutzenabnahme muß die Progression der Abschreibung in eine Degression umschlagen.

Im übrigen darf die Zinseszinsabschreibung nicht mit dem Entwertungsverlauf begründet werden, denn der Entwertungsverlauf gehört der Statik an, die Rücksichtnahme auf die Abschreibungszinsen aber der Dynamik.

An dem grundsätzlichen Entwertungsverlauf wird auch dadurch nichts geändert, daß etwa im Abschreibungszeitraum Zugänge erfolgen. Richtig ist, daß dadurch gewisse Fehler, die etwa im Abschreibungsplan enthalten sind, gemildert werden, aber sie werden nicht völlig ausgeglichen. Die Zu-

gänge können die grundsätzliche Unzulänglichkeit eines falschen Abschreibungsverfahrens nicht beseitigen.

Erkennt man alle diese Folgerungen als richtig an, so bedeutet dies nun nicht etwa, daß die Abschreibungen in jedem Falle, wo sich nicht eine völlig gleichbleibende Abschreibung als notwendig erweist, nach einem verwickelten Zinseszinsverfahren berechnet werden sollen; es handelt sich vielmehr nur darum, das grundsätzlich in jedem Falle richtige Abschreibungsverfahren darzulegen. Den Bedürfnissen der Praxis kann durch Tabellen und Kurven genügt werden, die alle in Betracht kommenden Zahlengrößen mit Leichtigkeit ablesen lassen. Solange aber derartige Tabellen nicht die wünschenswerte Verbreitung gefunden haben, wird sich an Stelle der Zinseszinsabschreibung mit geometrischer Progression die viel einfacher zu handhabende und im wesentlichen zum selben Ergebnis führende arithmetische Progression empfehlen: In jedem Jahre wird die Abschreibung um denselben Unterschiedsbetrag erhöht; man schreibt also etwa im ersten Jahre 8000 M ab, im zweiten 8250 M, im dritten 8500 M usw. Je höher der gewählte Unterschiedsbetrag (bei entsprechend geringerem Anfangsbetrag) ist, um so stärker wird die Progression; je niedriger er ist (bei entsprechend höherem Anfangsbetrag), um so mehr nähert sich die Abschreibung der gleichbleibenden. Die richtige Höhe wird sich unter Berücksichtigung der zu erwartenden Sachnutzenabnahme unschwer schätzen lassen. Wird in besonderen Fällen eine degressive Abschreibung erforderlich, so ist auch hier die arithmetische Degression zu empfehlen, die in jedem Jahre die Abschreibung um einen gleichen Unterschiedsbetrag vermindert. In keinem Falle aber kann die Buchwertabschreibung mit ihrer bei weitem zu starken geometrischen Degression in Betracht kommen.

I. Übersicht.

D_n = Gegenwartswert des im n^{ten} Jahre gewährten Ertrags;

W_n = der Ertragswert eines Gutes, das n Jahre lang den Ertrag E abwirft, die Summe der Gegenwartswerte der Erträge vom ersten bis n^{ten} Jahre.

n	D_n	W_n	n	D_n	W_n
1	95,238	95,238	10	61,391	772,06
2	90,702	185,940	20	37,689	1246,20
3	86,383	272,323	30	24,228	1537,28
4	82,270	354,593	40	14,205	1715,90
5	78,352	432,945	50	8,7205	1825,70
6	74,621	507,566	60	5,3535	1893,00
7	71,067	578,633	70	3,2866	1934,28
8	67,685	646,318	80	2,0177	1959,66
9	64,447	710,765	90	1,2387	1975,24
10	61,391	772,156	100	0,76045	1984,76
11	58,469	830,62			
12	55,684	886,31			
13	53,032	939,34			
14	50,507	989,85			
15	48,102	1037,95			
16	45,811	1083,76			
17	43,629	1127,39			
18	41,552	1168,94			
19	39,564	1208,51			
20	37,689	1246,20			

II. Übersicht.

Abnahme des Ertrags- oder Gebrauchswerts einer Anlage mit einer Gesamtnutzungsdauer von 20 Jahren Jahresertrag 80,3.

Jahr	Ertragswert	Diskontierter Ertrag des letzten Jahres	Jahr	Ertragswert	Diskontierter Ertrag des letzten Jahres
1	1000	30,2	11	618	49,3
2	970	31,7	12	569	51,7
3	934	33,3	13	518	54,3
4	894	35,0	14	464	57,0
5	870	36,8	15	407	59,7
6	832	38,6	16	346,2	62,8
7	793	40,5	17	284,5	66,0
8	754	42,6	18	218,4	69,3
9	711	44,7	19	149,1	72,8
10	666	46,8	20	76,4	76,4

III. Übersicht.

Aus der ansteigenden Abnahme des Ertrags- oder Gebrauchswerts wird eine gleichbleibende, wenn der Ertrag des Anlagegegenstands nach einer Nutzungsdauer von 5 Jahren nur noch 78,4 % des Anfangswerts beträgt,

" 10	"	"	61,4 %	"	"	"
" 15	"	"	43,1 %	"	"	"
" 20	"	"	37,7 %	"	"	"
" 30	"	"	24,2 %	"	"	"
" 40	"	"	14,2 %	"	"	"
" 50	"	"	8,7 %	"	"	"
" 60	"	"	5,4 %	"	"	"
" 70	"	"	3,3 %	"	"	"
" 80	"	"	2,0 %	"	"	"
" 90	"	"	1,2 %	"	"	"
" 100	"	"	0,76 %	"	"	"

Die staatliche Versicherung in Rußland und das Dekret vom 18. September 1925.

Von R. O. Stahn.

Ein weiter Weg voller Schwierigkeiten, Hemmungen und Rückschlägen mußte zurückgelegt werden, bevor sich das Versicherungswesen in Rußland so konsolidieren konnte, wie es uns heute in dem Dekret des Zentral-Exekutiv-Komitees und des Rates der Volkskommissare vom 18. September 1925 (Iswestija vom 28. Oktober 1925) entgegentritt. Für den Historiker und Wirtschaftspolitiker ist es ungemein interessant, die einzelnen Etappen in dieser Entwicklung zu verfolgen und bei ihnen immer wieder die Abhängigkeit der Versicherung von der Gesamtwirtschaft festzustellen. Besonders reizvoll wird dieses Studium, wenn man sich dabei vergegenwärtigt, daß sich in diesen verschiedenen Phasen auch die allgemeine Wirtschaftspolitik der Sowjetmacht widerspiegelt.

Obwohl nach der Oktoberrevolution für die neuen Machthaber wohl von Anfang an feststand, daß das russische Versicherungswesen Staatsmonopol werden müsse, ging man doch recht vorsichtig an die Verwirklichung dieses Gedankens. Merkwürdig tastend wollen uns heute die ersten Schritte hierzu erscheinen, bis man zum entscheidenden Schlage ausholte und am 1. Dezember 1918 alle bestehenden Versicherungsunternehmen und Anstalten für nationalisiert erklärte.

1919 stand im Zeichen des „kriegerischen Kommunismus“, das Institut des Privateigentums wird verworfen, der Handel vernichtet und damit auch

das Versicherungswesen zerstört, das im folgenden Jahre offiziell für liquidiert erklärt werden muß. Erst die sogenannte neue Wirtschaftspolitik (eigentlich ist es ja eine recht alte, denn sie macht notgedrungen dem Kapitalismus Konzessionen) ermöglicht dem Versicherungsgedanken seine Wiedergeburt, der vorher der für seine Existenz erforderlichen Basis gänzlich beraubt worden war.

Einen Markstein in der Neuordnung der Dinge bildet die Verordnung vom 6. Oktober 1921. Sie enthält unter anderem folgende Bestimmungen:

1. In allen Ortschaften der R. S. F. S. R., in den dörflichen wie städtischen, ist die staatliche Sachversicherung der Privatwirtschaften gegen folgende Naturereignisse einzurichten: Feuer, Viehfall, Hagelschlag auf bepflanzten Feldern, sowie Havarien auf Wasser- und Landstraßen.
2. Für die erste Zeit wird die freiwillige staatliche Sachversicherung eingeführt, die auf Grund besonderer Vorschriften im Einvernehmen der Versicherungsnehmer mit den Organen der staatlichen Versicherungsverwaltung abzuschließen ist.
3. In dem Maße, in dem die freiwillige Versicherung organisiert wird, und entsprechend der Stärkung des technischen Versicherungsapparates wird die staatliche Zwangsversicherung eingeführt, die sich auf alle Privatbesitzer der entsprechenden Sachen erstrecken soll. Die Fristen für die Einführung der staatlichen Zwangsversicherung werden von der Hauptverwaltung der Staatsversicherung im Einvernehmen mit dem Gouvernementsexekutivkomitee festgestellt.
4. Die staatliche zwangsweise Versicherung erstreckt sich auf alle privaten Wirtschaften und Unternehmungen landwirtschaftlicher und gewerblicher Art, ferner auf Handwerks- und Hausarbeitsbetriebe, und zwar Einzelbetriebe, d. h. solche, die Artels, Genossenschaften, Gesellschaften und Kommunen gehören. Der Zwangsversicherung unterfallen auch die von den Privatpersonen und den oben aufgezählten Kollektiven zu pachtenden oder in deren zeitweiliger Verfügung auf anderen Grundlagen, als auf Grund von Pacht stehenden staatlichen Sachen und Unternehmungen, wobei die Versicherung derselben für Rechnung ihrer Pächter oder derjenigen Personen erfolgt, die über sie verfügen.
7. Zur Leitung der staatlichen Sachversicherung wird beim Volkskommissariat für Finanzen die Hauptverwaltung der Staatsversicherung gegründet, deren Leitung unverzüglich nach Erlaß dieses Dekrets alle Verwaltungsapparate der früheren Versicherungsabteilungen des Obersten Volkswirtschaftsrates übergeben werden.

In Verfolg dieser letzteren Bestimmung wurde die „Hauptverwaltung der Staatsversicherung“ durch Erlaß vom 6. Juli 1922 mit neuen Kompetenzen

ausgestattet und in „Hauptvorstand der Staatsversicherung“ (Gosstrach) umbenannt. Der Gosstrach ist oberste Verwaltungsbehörde, handelt aber unter allgemeiner Leitung des Volkskommissariats der Finanzen. Ihm untersteht die gesamte Organisation, auch hat er das Recht der Verfügung über die für ihn bereitgestellten Mittel, allerdings nur in dem von dem Volkskommissariat für Finanzen gebilligten Rahmen. Von nun an wird die eingeschlagene Richtung scharf eingehalten und alles getan, um das neue Monopol auszubauen und zu stärken. Welches Interesse die russische Regierung der Versicherung überhaupt schenkt, ist schon daran ersichtlich, daß in dem „Bürgerlichen Gesetzbuch“, Abschnitt Schuldrecht, ein Kapitel ganz der Versicherung gewidmet wird. Selbstverständlich wird in diesen Normen nur die sogenannte freiwillige Versicherung erfaßt, die Zwangsversicherung hat ja, wie wir schon bemerkten, durch besondere Dekrete ihre Regelung gefunden.

Der Schlußstein in der Entwicklung scheint jetzt durch den im Eingang erwähnten Erlaß vom 18. September 1925 gesetzt worden zu sein. Der Monopolgedanke triumphiert. An den Anfang der Verordnung ist der lapidare Satz gestellt: „Die Versicherung jeder Art ist Staatsmonopol des S. S. S. R. (Ssojus ssozialistitscheskich ssowjetskich respublik — Bund der Sozialistischen Sowjetrepubliken).“ Doch trotz dieser starken Betonung kann ich mich nicht ganz des Eindrucks erwehren, daß der Monopolgedanke bereits seinen Höhepunkt überschritten, daß sein starres Prinzip schon durchbrochen ist, ja, fast möchte ich glauben, das Dekret, das im großen und ganzen nur frühere Verordnungen zusammenfaßt, ist nur veröffentlicht worden, weil das System eben eine Lücke hat, die möglichst verdeckt werden soll. Der Sturmbock, der diese Bresche geschlagen hat, ist m. E. der deutsch-russische Handelsvertrag gewesen. Er enthält nämlich in Artikel II der Versicherungsbestimmungen folgende Regel: „Die im Gebiete des einen vertragschließenden Teiles während der Ein-, Aus- und Durchfuhr befindlichen Waren von Staatsangehörigen und Wirtschaftsorganen des anderen Teils, die in diesem Teile weder einen Wohnsitz noch eine Niederlassung haben, dürfen außerhalb dieses Teiles, wenn und solange diese Waren auf das Risiko der in Betracht kommenden Staatsangehörigen oder Wirtschaftsorgane laufen, von diesen frei versichert werden, ohne daß eine weitere Versicherung, ein besonderes Entgelt oder eine besondere Gebühr für die Versicherung in diesem Teile gefordert werden wird.“ Mit anderen Worten, deutsche Güter können während ihres Aufenthalts in Rußland von deutschen Versicherungsunternehmen versichert werden, wenn die Waren auf das Risiko deutscher Staatsangehöriger oder deutscher Firmen laufen, die in Rußland weder Wohnsitz noch Niederlassung haben. Wir werden auf diesen Punkt später noch zurückkommen, zunächst soll jetzt der Inhalt des Dekrets im Zusammenhang besprochen werden.

Das Gesetz unterscheidet drei verschiedene Versicherungsformen: Zwangsversicherung im Umlageverfahren, Zwangsversicherung ohne Umlageverfahren und freiwillige Versicherung. Zum Bereich aller drei gehören: Feuerversicherung, Versicherung der Transportmittel-, Fracht- und Postsendungen, Viehversicherung, Versicherung gegen Einbruchdiebstahl, Garantievversicherung, Lebens- und Rückversicherung.

Der staatlichen obligatorischen Feuerversicherung im Umlageverfahren unterliegen Gebäude der Genossenschaften und der privaten physischen und juristischen Personen. Nach Artikel 10 des Dekrets haben die Verwaltungen des Gosstrach in den Bundesrepubliken alljährlich einen Plan für die Umlage, also Prämientarif, aufzustellen. Nicht rechtzeitig bezahlte Prämien werden im Verwaltungswege beigetrieben (das Prozeßverfahren wird vom Gesetzgeber ausdrücklich ausgeschlossen).

Der staatlichen obligatorischen Feuer- und Transportversicherung ohne Umlageverfahren sind unterworfen: 1. Staats- und Kommunalvermögen, das sich in zeitweiligem Besitz, Nutzung oder Verwaltung der Genossenschaften oder privaten physischen oder juristischen Personen auf Grund eines Pachtvertrags, des Baurechts, Kommissionsvertrags usw. befindet; 2. Sacheigentum der Genossenschaften und der privaten physischen und juristischen Personen, das als Sicherheit für Darlehen der staatlichen Kreditinstitute dient; 3. den staatlichen Organen, Genossenschaften und privaten physischen und juristischen Personen gehörende Waren, die Lagerhäusern in Verwahrung gegeben werden, sofern über diese Waren Warrante ausgestellt werden. Diese Versicherung selbst wird in Form eines Vertrags getätigt, zu dessen Abschluß die Parteien kraft Gesetzes verpflichtet sind (Artikel 12). Nicht bezahlte Prämien werden durch richterlichen Befehl (Zahlungsbefehl) eingefordert. Aber auch hier findet kein Gerichtsverfahren statt (Artikel 16).

Die freiwillige Versicherung kann sich nach Artikel 17 auf alle der vom Gosstrach betriebenen Versicherungszweige erstrecken und kommt durch freie Vereinbarung der Parteien, also des Gosstrach und des Versicherungsnehmers, zustande.

Eine Sonderstellung nimmt im russischen Versicherungswesen das Vermögen der Genossenschaften ein. Diese letzteren, auch zu Verbänden zusammengeschlossen, erhalten das Recht, Gegenseitigkeitsvereine für die Versicherung des eigenen Vermögens der Mitglieder dieser Versicherungsorganisationen, sowie des Vermögens der primären Genossenschaften, die dem betreffenden Verband angehören, zu gründen. Ferner können in den genossenschaftlichen Gegenseitigkeitsvereinen auch Gebäude, die den Genossenschaften auf Grund des Baurechts gehören, und Waren, die ihnen in Kommission, zur Aufbewahrung oder zur Beförderung übergeben sind, versichert werden. Die genannten Vermögen sind, wenn sie nach dem Dekret der Zwangsversicherung unterliegen, von der obliga-

torischen Versicherung beim Gosstrach befreit, so fern sie bei einem genossenschaftlichen Gegenseitigkeitsverein versichert werden.

Bevor wir noch eine kurze Übersicht über die Struktur des Gosstrach selbst geben, müssen wir noch hervorheben, daß die Export- und Importwaren im Auslande, die sich in der unmittelbaren Verfügungsgewalt der staatlichen Behörden und Wirtschaftsorgane, Genossenschaften und Bürger des S. S. S. R. befinden, nur beim Gosstrach oder bei gemischten Gesellschaften mit Einverständnis des Gosstrach versichert werden können. Güter deutscher Staatsangehöriger sind dagegen auf Grund des deutsch-russischen Handelsvertrages unter den oben bekanntgegebenen Klauseln von dieser Verpflichtung befreit.

Der Gosstrach ist Behörde und genießt die Rechte einer juristischen Person. Er übt seine Tätigkeit nach kaufmännischen Grundsätzen aus. Sein Vorsitzender sowie die Mitglieder werden vom Finanzkommissariat ernannt. Nachgeordnete Organe sind Verwaltungen, Kontore und Agenturen in den Provinzen, Verwaltungsbehörden der Bundesrepubliken und Revisionskommissionen. Die Mittel des Gosstrach setzen sich zusammen aus dem ihm vom Staat überlassenen Grundkapital von 5 Mill. Rbl. und dem besonderen Reservefonds, den Einkünften aus den Geschäftsoperationen (Reservefonds, Kapitalien für bestimmte Zwecke, Prämienreserven, laufende Einnahmen).

Zurückblickend können wir sagen, daß das Staatsmonopol des Versicherungswesens in Rußland in dem Dekret vom 28. September v. J. noch einmal „wie ein rocher de bronze stabilisiert wird“, daß aber das ganze System, so fest gefügt es auf den ersten Blick scheint, bereits gelockert ist. Diese Durchbrechung des Prinzips wird meiner Ansicht nach immer stärker werden, je mehr sich Rußland der internationalen Wirtschaft erschließt. Dann ist es nicht mehr zu verhindern, daß vor allem ausländische Transport-Versicherungsgesellschaften Niederlassungen in Rußland errichten. Der Handelsvertrag sieht für diesen Fall noch besondere Zulassungen vor, die jedoch nach Lage der Dinge — darüber haben die russischen Vertreter keinen Zweifel gelassen — von der Sowjetregierung vorläufig nicht erteilt werden. Die wirtschaftlichen Notwendigkeiten, die 1921 zur „neuen“ Wirtschaftspolitik führten, werden auch hier die erforderliche Änderung des Kurses erzwingen.

Rechtsfragen des Tages.

Der Entwurf eines Arbeitsgerichtsgesetzes ist nun nach vielen Mühen dem Reichstag vorgelegt worden. In 117 Paragraphen, denen eine Begründung von 60 Seiten beigegeben ist, hat das, was in den langen Jahren umstritten worden ist, sich zu gesetzgeberischen Vorschlägen verdichtet. Schon mit dem Reichsrat hatte die Reichsregierung erhebliche Differenzen. Beide an der Gesetzgebung beteiligten Körperschaften sind sich zwar einig dar-

über geworden, daß die Gerichtsbarkeit in Arbeits-sachen in erster Instanz durch selbständige Arbeitsgerichte, in zweiter Instanz durch die den Landgerichten angegliederten Landesarbeitsgerichte, in letzter Instanz durch das dem Reichsgericht angeschlossene Reichsarbeitsgericht verwaltet werden soll. Dagegen hat sich zwischen Reichsregierung und Reichstag in zwei wichtigen Punkten keine Einigung erzielen lassen. Die Regierung will in Betriebsrätessachen das Reichsarbeitsgericht als Revisionsinstanz ausschalten; der Reichsrat will dagegen die Revision in allen Fällen gestatten, vorausgesetzt, daß die Revisionssumme von gegenwärtig 4000 RM gegeben ist, oder daß es sich um Rechtsfragen von grundsätzlicher Bedeutung handelt. In dieser Beziehung ist der Gesetzentwurf daher in doppelter Fassung vorgelegt worden.

Von weitaus größerer Bedeutung ist die seit Jahren umstrittene Zulassung der Rechtsanwälte bei den Arbeitsgerichten. Der Ausschluß der Rechtsanwälte von der Vertretung vor den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten bildet schon seit langer Zeit einen Angriffspunkt der anwaltlichen Organisationen. Die Reichsregierung will diesen Ausschluß bei den erstinstanzlichen Arbeitsgerichten weiter aufrechterhalten, während in den höheren Instanzen Anwaltszwang eingeführt werden soll, aber nicht in der Zivilprozeßordnung bestimmten Art, daß nur die bei den einzelnen Kollegialgerichten zugelassenen Anwälte die Vertretung übernehmen dürfen, sondern in der Weise, daß jeder deutsche Anwalt bei jedem Landesarbeitsgericht und beim Reichsarbeitsgericht aufzutreten befugt ist. Der Reichsrat dagegen will die Anwälte auch bei den Arbeitsgerichten zulassen, aber nur in berufungsfähigen Sachen, d. h. bei einem Streitwert von mehr als 300 RM. Es wäre sehr zu wünschen, daß dieser Streitpunkt mindestens in der vom Reichsrat vorgeschlagenen Form endlich aus der Welt geschafft werde. Die Vertreter der Arbeitnehmerinteressen befürchten von der Zulassung der Anwälte eine Beeinträchtigung der Prozeßaussichten der Arbeiter. Sie stehen auf dem Standpunkt, daß zwar die Arbeitgeber, aber nicht die Arbeiter in der Lage seien, Rechtsanwälte zu bestellen. Aber abgesehen davon, daß auf dem Wege des Armenrechts stets geholfen werden könnte, sind die meisten Arbeiter in der Lage, von ihren Organisationen sach- und rechtskundige Vertreter zu erlangen. Die neuen Arbeitsgerichte werden durch die Hereinziehung der landwirtschaftlichen Arbeiter, der Hausangestellten einen ganz anderen Aktionsradius erhalten, als die bisherigen Kaufmanns- und Gewerbe-gerichte, und die Anwälte von den gesamten Arbeitsstreitigkeiten auszuschließen, ist dann noch weitaus abwegiger als bisher. Welches Schicksal der wichtige Entwurf im Reichstagsausschuß haben wird, ist noch nicht zu übersehen.

Das Kammergericht hat schon vor einiger Zeit den Anspruch eines Inhabers von rot gestempelten Reichsbanknoten abgewiesen. Dem gleichen Schicksal verfiel neuerdings die Berufung

gegen das abweisende Urteil des Landgerichts in einem Prozeß eines Italieners gegen das Deutsche Reich. Der Kläger verlangte Zinszahlung für deutsche Reichsanleihe von 1901 in Goldmark. Er begründete seinen Anspruch mit der Behauptung, daß gegenüber Ausländern aus Vorkriegsanleihebegehungen das Anleiheablösungsgesetz nicht wirksam sei. Das Kammergericht stellte sich dagegen auf den Standpunkt, daß die Deutsche Reichsanleihe von 1901 trotz ihrer Zulassung auch an ausländischen Börsen als Inlandsanleihe zu betrachten und daher nach deutschem Recht, also nach dem Anleiheablösungsgesetz, zu behandeln sei. Die Behauptung der Verfassungswidrigkeit des Gesetzes wurde vom erkennenden Senat ebenso zurückgewiesen wie die eines Verstoßes gegen die guten Sitten. Nunmehr wird in dieser Sache das Reichsgericht als letzte Instanz zu sprechen haben.

Zwei weitere Prozesse haben ebenfalls für die Leser dieser Zeitschrift Bedeutung. Durch eine Entscheidung des Landgerichts I Berlin ist der Rechtsstreit zwischen dem Volksverband der Bücherfreunde und dem Buchhändler-Börsenverein in erster Instanz zugunsten des Volksverbands entschieden worden. Es handelt sich um eine für alle Schriftsteller wichtige grundsätzliche Frage. Der Volksverband wendet sich unmittelbar an den Verbraucher, schaltet den Sortimenter als Zwischenhändler aus und ist daher in der Lage, sehr billige Bücher herauszubringen. Der Buchhändler-Börsenverein, der Vertreter der Buchhändler, sieht begreiflicherweise in dieser Ausschaltung eine Existenzbedrohung für die Sortimenter. Es ist ihm also nicht zu verdenken, wenn er alle Mittel anwendet, um diesen unerwünschten Wettbewerb des Volksverbands und ähnlicher Buchvertriebsgemeinschaften zu bekämpfen. Er hat aber leider Mittel angewendet, die er besser hätte vermeiden sollen, nämlich die Erklärung eines Boykotts gegenüber allen für den Volksverband schreibenden Autoren. Hiergegen hat der Volksverband im Prozeßwege Stellung genommen, und es ist dem Buchhändler-Börsenverein nunmehr verboten worden, weiterhin eine „schwarze Liste“ der für den Volksverband tätigen Schriftsteller zu verbreiten. Der vom Börsenverein ausgesprochene Boykott war in der Tat ein sowohl gegen § 826 BGB. (vorsätzliche Schädigung gegen die guten Sitten) wie gegen § 1 des Wettbewerbsgesetzes (Generalklausel) verstoßende Maßnahme und ist nicht zu billigen. —

Die zweite der vorerwähnten Entscheidungen ist vom Reichsgericht ergangen und betrifft die Grenzen des Innungszwangs. Zahlreiche Berliner Tischler gehören sowohl der Berliner Tischlerinnung wie der Freien Vereinigung der Holzindustriellen an. Die letztere nimmt das Recht für sich in Anspruch, selbständig Tarifverträge mit Wirkung für alle ihre Mitglieder, also auch für die Innungs-genossen, abzuschließen. Dies wollte die Berliner Tischlerinnung nicht zugestehen; sie klagte gegen die Freie Vereinigung auf Feststellung deren Nichtberechtigung, für diejenigen ihrer Mit-

glieder, die gleichzeitig Mitglieder der Zwangsinnung sind, Tarifverträge abzuschließen. In der ersten Instanz wurde die Klage abgewiesen; das Kammergericht gab ihr statt, das Reichsgericht stellte dagegen die abweichende Entscheidung des Landgerichts wieder her. Es führt aus: Nach Art. 159 RV. sei das durch § 152 GewO. bisher nur den gewerblichen Unternehmern sowie deren Angestellten und Arbeitern gewährte Recht der Vereinigungsfreiheit zu einem Grundrechte aller Deutschen ausgeschaltet worden. Jede diese Freiheit beschränkende Maßnahme sei rechtswidrig. Der Versuch der Tischlerinnung, ihre Mitglieder an der Teilnahme an einer anderen Organisation zu hindern, widerspreche dem Geist und Zwecke des Art. 159 RV. —

Der wirtschaftliche Niedergang, der seit einigen Monaten über uns hereingebrochen ist, zeigt sich in einer erschreckenden Zunahme der Prozesse und Konkurseröffnungen. Der Monatsdurchschnitt der erstinstanzlichen bürgerlichen Rechtsstreitigkeiten in Preußen ergab 1913 rund 186 000 neue Sachen; im Dezember 1925 war die Zahl auf 285 000 gestiegen; die 190 000 monatlichen Mahnsachen von 1913 waren im Dezember 1925 auf 447 000 angewachsen, Konkursanträge von 936 auf 2825 gestiegen. Dazu kommt die in die Millionen gehende Belastung der Gerichte durch die Aufwertungsanträge. So ist es gekommen, daß eine fast einem Rechtsstillstand gleichkommende Häufung von Restsachen vorliegt. Nunmehr hat die preußische Regierung endlich den Versuch gemacht diese Springflut von Neueingängen zu bewältigen, und hat durch eine Novelle zum preußischen Ausführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch die Möglichkeit zur Wiedereinberufung der abgebauten Richter als Hilfsrichter bei den Amtsgerichten und den Landgerichten geschaffen, wie bereits im vorigen Heft mitgeteilt wurde. Es ist nicht gerade zu hoffen, daß diese Maßregel allein imstande sein wird, die Geschäftsstockung zu beseitigen. Einzelne Staaten gehen mit dem Gedanken um, die Altersgrenze für Richter zu erhöhen oder für sie und auch für sämtliche anderen Beamten wieder zu beseitigen, und, wie früher, den Abbau nur der arbeitsunfähig gewordenen Beamten beizubehalten. Es rächt sich jetzt hier wie in anderen Kreisen der Staatsverwaltung der wegen einer augenblicklichen Überzahl von Beamten vorgenommene rücksichtslose Personalabbau.

Eine kleine Aufbesserung haben die Beamten gemäß dem neuen, seit langen Jahren zum erstenmal rechtzeitig festgestellten Reichshaushaltplan für das Jahr 1926 vom 27. März 1926 erhalten: der Wohnungsgeldzuschuß ist mit Wirkung vom 1. April 1926 ab von 95 auf 100 % erhöht. Das Mehrerfordernis an Miete ist damit allerdings nur zum Teil abgedeckt. —

Der Gesetzentwurf für die Freigabe des deutschen Eigentums und die Regelung der deutschen und amerikanischen Schadenersatzansprüche ist nunmehr dem Repräsentantenhaus

zugeleitet worden. Die großen Hoffnungen, die in Deutschland auf diesen Gesetzgebungsakt gesetzt wurden, sind nur zum Teil erfüllt worden. Zunächst ist die Erledigung des Entwurfs durch einen Angriff der Gegner des Entwurfs gegen die Person des Einbringers nun wieder auf Monate hinausgeschoben worden, so daß er vermutlich erst das neugewählte Repräsentantenhaus beschäftigen wird. Ferner sind die Ansprüche deutscher Staatsangehöriger nur in gewissen Grenzen zugestanden. Soweit es sich um die deutschen Ansprüche gegen die Vereinigten Staaten als solche für die von der Regierung in eigenen Gebrauch genommenen deutschen Schiffe, Radiostationen und Patente richten, erfolgt die Ermittlung der Entschädigung durch einen keiner höheren Instanz unterstellten Schiedsrichter innerhalb einer Gesamthöchstgrenze von 100 Millionen Dollar. Die Ansprüche Deutscher auf Herausgabe beschlagnahmter und in Gewahrsam des Treuhänders befindlicher Vermögensstücke sind der Höhe nach nicht sehr begrenzt, während die Winslow-Bill vom Februar 1923 nur die Freigabe der kleinen Vermögen bis 10 000 Dollar angeordnet hatte, ein Zugeständnis, das übrigens noch nicht restlos zur Durchführung gelangt ist. Diese Neuerung ist also für die große Menge deutscher Staatsangehöriger die wichtigste. Auch betreffs der Patente ist eine Milderung eingetreten: Es werden auch die in Lizenz gegebenen Patente freigegeben, doch unter Aufrechterhaltung der erteilten Lizenzen, deren Gegenleistung aber dem deutschen Berechtigten zufließt. Es ist an der Zeit, daß mit der ganzen Kriegsgesetzgebung aufgeräumt und der Grundsatz wieder in Wirkung gesetzt werde, der schon vor 150 Jahren in dem preußisch-amerikanischen Staatsvertrage aufgestellt worden ist, daß nämlich das Privateigentum auch im Kriege geachtet werden muß!

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Im Februar nahm die Aktivität der Handelsbilanz weiter zu. Nachfolgende Zusammenstellung des statistischen Reichsamts läßt die zahlenmäßige Entwicklung erkennen:

	Februar 1926		Januar 1926	
	Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhr	Ausfuhr
	Gegenwartswerte in Millionen RM			
Lebende Tiere	5,0	1,1	5,0	1,0
Lebensmittel und Getränke	227,1	50,3	224,4	66,2
Rohstoffe und halbfertige Waren	333,1	167,4	378,2	159,2
Fertige Waren	97,6	564,1	99,7	568,3
Reiner Warenverkehr . .	662,0	782,9	707,3	794,7
Gold und Silber	60,0	5,0	26,1	6,8
Zus.	722,0	787,9	733,4	801,5

Die reine Wareneinfuhr im Februar zeigt gegenüber dem Vormonat, der schon einen seit September 1924 nicht wieder erreichten Tiefstand aufwies, ein weiteres Absinken um 46 Mill. RM auf 662 Mill. RM. Damit liegt die Einfuhr um 374 Mill. RM unter dem Monatsdurchschnitt von 1925 (1036 Mill. RM). Der Rückgang gegenüber dem Vormonat ist auf die weitere Verminderung der Rohstoffeinfuhr zurückzuführen. Der

unbedeutenden Zunahme der Lebensmitteleinfuhr (um 3 Mill. RM) steht eine entsprechende Verminderung der Fertigwareneinfuhr gegenüber. Bei der Ausfuhr sind im Februar gegenüber dem Vormonat nur unbedeutende Veränderungen festgestellt. Die Ausfuhr insgesamt ist etwas abgeschwächt (um 12 Mill. RM); und zwar ist die Ausfuhr an Fertigwaren um 4 Mill. RM, die Ausfuhr an Lebensmitteln (vor allem an Weizen und Roggen) um 16 Mill. RM zurückgegangen. Die Ausfuhr an Rohstoffen ist dagegen (um 8 Mill. RM) gestiegen.

Arbeitsmarkt.

Mit dem beginnenden Frühjahr war ungefähr seit dem 1. März eine rückläufige Bewegung, die sich zunächst noch in sehr engen Grenzen hielt, am Arbeitsmarkt zu erkennen. Abgesehen von der Minderung der Zahl der verkürzt arbeitenden Betriebe kommt dieses auch in den Zahlen der unterstützten Vollerwerbslosen zum Ausdruck. Seit dem 1. Januar 1926 entwickelte sich die Zahl der unterstützten Vollerwerbslosen folgendermaßen:

1. Januar	1 498 681	1. Februar	2 030 646	1. März	2 056 807
5. "	1 761 976	15. "	2 058 392	15. "	2 017 000

Geld- und Kapitalmarkt.

Wie im Vormonat war auch im März am Geldmarkt eine überwiegende Flüssigkeit festzustellen. Nicht zuletzt wird die stete Flüssigkeit zu einem Teil auf die Zunahme der Spar- und Bankeinlagen zurückgeführt, deren Höhe sich in bestimmten Grenzen bereits auszuwirken beginnt. Die Berliner Geldsätze entwickelten sich im März wie folgt:

1926	Tägliches Geld	Monatsgeld	Warenwechsel mit Bank giro	Privatdiskont
				30-55 Tage 56-90 Tage
1. 3.	6 $\frac{1}{2}$ -8	6 $\frac{1}{2}$ -7 $\frac{1}{2}$	6 $\frac{3}{4}$ -7 $\frac{1}{4}$	5
5. 3.	5 $\frac{1}{2}$ -7	6 $\frac{1}{2}$ -7 $\frac{1}{2}$	6 $\frac{1}{2}$ -7	5
10. 3.	5-6 $\frac{1}{2}$	6-7 $\frac{1}{2}$	6 $\frac{1}{4}$ -6 $\frac{1}{2}$	5
15. 3.	5-6 $\frac{1}{2}$	6-7 $\frac{1}{2}$	6 $\frac{1}{4}$ -6 $\frac{1}{2}$	5
20. 3.	4-6	6-7 $\frac{1}{2}$	6-6 $\frac{1}{2}$	5
25. 3.	4-6	6-7	6-6 $\frac{1}{2}$	5
30. 3.	5-7	6-7	6-6 $\frac{1}{2}$	5

Die Verfassung und Lage des Geldmarktes bot der Börse naturgemäß einen festen Rückhalt und ließ besonders ein lebhaftes Geschäft am Pfandbriefmarkt aufkommen. Auch die Genfer Krisis konnte auf die feste Grundtendenz der Aktienmärkte nur einen ganz vorübergehenden Einfluß ausüben.

Reichsbank.

(In Millionen Reichsmark)

Aus dem Reichsbankausweis	6. 3. 26	15. 3. 26	23. 3. 26	31. 3. 26
Notenumlauf	2730	2605	2514	3159
Goldbestand	1405	1428	1449	1491
Wechsel und Schecks	1160	1167	1094	1215
Scheidemünzen	89	94	99	90
Devisendeckung	468	476	483	481
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Deckung des Notenumlaufs.

Deckung	6. 3. 26	15. 3. 26	23. 3. 26	31. 3. 26
Effektive Golddeckung	51,5 %	54,8 %	57,6 %	47,2 %
Gold und deckungsfähige Devisen	68,6 %	73,1 %	76,9 %	62,4 %

Abrechnungsverkehr.

	1926 in RM	1913 in M
Januar	4 176 649 700	6 691 749 500
Februar	3 885 789 100	5 275 586 300
März	4 411 266 700	5 850 686 600

Diskontmarkt.

Mit Wirkung vom 27. März setzte die Reichsbank den Wechseldiskontsatz von 8 auf 7 % und den Lombardzinsfuß von 9 auf 8 % herab. — Am gleichen Tage führte die Deutsche Golddiskontbank eine Diskontermäßigung von 6 auf 5 $\frac{1}{2}$ % durch.

Einnahmen und Ausgaben des Reiches.

In Mill. Goldmark	Okt. 1925	Nov. 1925	Dez. 1925	Jan. 1926	Febr. 1926	April 1925 bis Febr. 1926
Überschüsse der Finanzkassen	731,4	504	467	656	507	6414
Verschiedene Verwaltungseinnahmen	18,5	57	73	50	28	313
Gesamteinnahmen	749,9	561	540	706	535	6727
Allgem. Reichsverwaltung	465,5	350	369	442	323	4311
Steueranteile an Ländern und Gemeinden	197,5	213	172	250	213	2876
Reparationskonto	45,6	46	40	40	34	264
Gesamtausgaben	708,6	619	581	732	570	6951
Überschuß (+) bzw. Fehlbedarf (-)	+ 41,3	- 48	- 41	- 26	- 35	- 224

Konkurse und Geschäftsaufsichten.

Im Laufe des Februar wurden durch den „Reichsanzeiger“ 1998 neue Konkurse — ausschließlich der wegen Massemangels abgelehnten Anträge auf Konkursöffnung — und 1573 angeordnete Geschäftsaufsichten bekanntgegeben. Während bei den Geschäftsaufsichten gegenüber der Vormonatszahl noch eine kleine Zunahme — 1,3 v. H. — festgestellt wurde, zeigt die Konkursziffer eine Abnahme um 4,5 v. H. Dieser Rückgang ist in erster Linie auf die geringere Zahl von Tagen im Februar zurückzuführen. Ob sich außerdem ein Stillstand in der Konkursbewegung ankündigt, kann zurzeit noch nicht übersehen werden.

Diskontsätze.

Der Wirtschafts-Bericht der Commerz- und Privat-Bank vom 1. April 1926 bringt für die an den hauptsächlichsten Geldplätzen geltenden Diskontsätze folgende Übersicht:

	%	In Geltung seit		%	In Geltung seit
Amsterdam	3 $\frac{1}{2}$	3. 10. 25	London	5	3. 12. 25
Athen	10	11. 8. 25	Madrid	5	23. 3. 25
Belgrad	7	23. 6. 22	New York	4	7. 1. 26
Berlin	7	27. 3. 25	Oslo	6	12. 1. 26
Bombay	6	5. 12. 25	Paris	6	9. 7. 25
Brüssel	7 $\frac{1}{2}$	12. 3. 26	Prag	6	13. 1. 26
Budapest	7	22. 10. 25	Reval	10	11. 1. 26
Bukarest	9	16. 4. 23	Riga	8	16. 2. 25
Danzig	8	19. 1. 26	Rußland	10	1. 1. 24
Helsingfors	7 $\frac{1}{2}$	29. 10. 25	Schweiz	3 $\frac{1}{2}$	23. 10. 25
Italien	7	18. 6. 25	Sofia	10	15. 2. 25
Kapstadt	5	9. 11. 23	Stockholm	4 $\frac{1}{2}$	8. 10. 25
Kopenhagen	5 $\frac{1}{2}$	7. 9. 25	Tokio	7 $\frac{3}{8}$	15. 4. 25
Kowno	7	1. 2. 25	Warschau	12	12. 8. 25
Lissabon	9	12. 9. 23	Wien	7 $\frac{1}{2}$	30. 3. 26

Konzentrationsbewegungen.

— Schering — C. A. F. Kahlbaum Chemische Fabrik G. m. b. H. Wie die chemisch-metallurgische Zeitschrift „Die Metallbörse“ mitteilt, ist nunmehr ein engeres Zusammenarbeiten zwischen der Chemischen Fabrik auf Aktien (vorm. E. Schering) und der C. A. F. Kahlbaum Chemische Fabrik G. m. b. H. definitiv beschlossen. Um dieses Zusammenarbeiten zu gewährleisten, treten zwei Herren des Vorstandes von Kahlbaum in den Vorstand von Schering, und zwei Herren des Vorstandes von Schering in den Vorstand von Kahlbaum ein.

Interessengemeinschaft im Speditionsgewerbe. Wie WTB. erfährt, gehen die Hamburger Firmen Spediteurverein Herrmann & Theilnehmer und Lassen & Co. am 1. April dieses Jahres eine Interessen- und Bureaugemeinschaft ein, die in

erster Linie die Herabsetzung der Unkosten und Verminderung des Wettbewerbs bezweckt. Die außerhamburgischen Organisationen der beiden Firmen werden hiervon indessen nicht berührt.

Zusammenschluß in der Kälteindustrie. Die Gesellschaft für Lindes Eismaschinen A.-G. in Wiesbaden erwarb, wie die Frankfurter Zeitung mitteilt, die seit 50 Jahren bestehende Firma G. H. Walb & Co. in Mainz, Spezialfabrik der „Nordpol“ Kühl- und Gefrieranlagen, Kühl- und Gefrierschränke. Das Werk in Mainz wird in neuen, bedeutend vergrößerten Werksanlagen unter der Leitung des bisherigen Alleininhabers, Herrn Friedrich Walb, als Zweigniederlassung weitergeführt. Die Firma lautet: G. H. Walb & Co., Mainz, Zweigniederlassung der Gesellschaft für Lindes Eismaschinen A.-G. Wiesbaden.

Interessengemeinschaft Boden-Credit-Anstalt — Verkehrsbank. Ein Syndikat unter Führung der Allgemeinen österreichischen Boden-Credit-Anstalt hat, nach einer Mitteilung der Frankfurter Zeitung, die Mehrheit der Aktien der Allgemeinen Verkehrsbank erworben. Damit wird ein wichtiger Schritt zur Konsolidierung des österreichischen Bankwesens nach der schweren Krise der letzten Jahre vollzogen.

Borsigwerk A.-G. — Deutscher Eisenhandel A.-G. in Berlin. Die beiden Aktiengesellschaften haben eine Werkhandels-gesellschaft für den Einkauf und Vertrieb von Blecherzeugnissen der Borsigwerk A.-G. unter der Firma „Schlesischer Blechhandel G. m. b. H.“ mit dem Sitz in Berlin gegründet.

Messewesen.

Die Wanderausstellung der Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft findet in diesem Jahre vom 31. Mai bis 6. Juni in Breslau statt.

Postwesen.

Neue Kabelverbindung nach New York. Für den Telegrammverkehr mit Nordamerika, Mexiko, Mittelamerika, Westindien, sowie mit Asien und Australien via San Francisco hat die Deutsch-Atlantische Telegraphengesellschaft in Gemeinschaft mit den amerikanischen Kabelgesellschaften vor kurzem eine Kabelverbindung von Emden über London nach New York hergestellt, der bisher nur Telegramme mit den Wegangaben „via Commercial“ und „via Western Union“ zugeführt werden durften. Von jetzt an können außer den Commercial- und Western-Union-Telegrammen auch andere Telegramme über diesen Kabelweg befördert werden. Für diese neu zugelassenen Telegramme gibt es von jetzt an zwei Beförderungsgelegenheiten von Deutschland zu gleichen Wortgebühren und gleichen Bedingungen, nämlich den schon länger bestehenden Funkweg Nauen (Eilvese)—New York und den neuen Kabelweg. Da die Telegraphenanstalten nicht wissen können, auf welchem von diesen beiden Wegen die Absender ihre Telegramme befördern haben möchten, müssen die Absender — wenn sie keinen bestimmten Beförderungsweg, wie „via Transradio“ oder „via Dat“ usw., vorschreiben wollen — von jetzt an auf jedem Telegramm selbst angeben, ob es auf dem Funkwege oder auf dem Kabelwege befördert werden soll. Hierzu sind folgende Angaben zu benutzen: für den Funkweg „Funkweg“ oder „anten“, für den Kabelweg „Kabelweg“ oder „fil“. Ohne solche Angaben, die gebührenfrei sind, werden die Telegramme nicht mehr angenommen.

Durch Eilboten zuzustellende Postsendungen einschl. der Pakete und der zugehörigen Paketkarten sowie der Postschecke muß der Absender künftig, damit derartige Sendungen im Postbetrieb sofort erkannt und zweckentsprechend behandelt werden, über die ganze Aufschrift hinweg mit einem liegenden roten Kreuz versehen. Der außerdem notwendige Vermerk „Durch Eilboten“ ist möglichst links neben der Angabe des Bestimmungsorts, bei Postschecken wie

bisher am oberen Rande der Anschriftseite, deutlich niederzuschreiben und farbig zu unterstreichen oder zu umranden. Die bisher übliche Kennzeichnung der Eilsendungen durch rote Klebezettel bleibt auch fernerhin bestehen. Der Vermerk „Durch Eilboten“ ist nur auf die Zustellung am Bestimmungsort, nicht aber auch wie vielfach irrtümlich angenommen wird, auf die Beförderung von Einfluß.

Erhöhung der Telegraphengebühren im Verkehr mit dem europäischen Ausland. Die Telegraphengebühr für den zwischenstaatlichen Verkehr setzt sich zusammen aus den Anteilen für End- und Durchgangsgebühren der einzelnen Länder, die an der Beförderung des Telegramms beteiligt sind. Da die Unkosten der Telegraphenverwaltungen in den letzten Jahren überall wesentlich gestiegen sind, haben auf der Welttelegraphenkonferenz von Paris im Herbst 1925 fast sämtliche europäischen Staaten die Erhöhung ihrer End- und Durchgangsgebühren beantragt. Die Konferenz hat diese Frage sehr eingehend geprüft und schließlich eine allgemeine Erhöhung vom 1. April 1926 beschlossen, wobei besonders die bisher unzureichenden Anteile der kleineren Staaten heraufgesetzt worden sind. Da die Welttelegraphenkonferenz die neuen Gebührensätze nur als oberste Grenzwerte bezeichnet hat, war es möglich, mit einzelnen Ländern in Verhandlungen über eine Ermäßigung der Höchstsätze einzutreten. Es ist auch gelungen, für die allermeisten Länder Europas Abkommen dahin zu treffen, daß für ihren Verkehr mit Deutschland nicht die Höchstsätze angewendet werden sollen.

Seit 1. April gelten hiernach die folgenden Sätze:

Luxemburg	13 Pf.
Tschechoslowakei	15 „
Belgien, Niederland, Schweiz	17 „
Dänemark, Schweden	18 „
Frankreich, Polen	19 „
Norwegen	21 „
Italien	24 „
Jugoslawien, Lettland, Rumänien	24 „
Spanien	25 „
Finnland	26 „
Algerien, Tunis	28 „
Gibraltar	27 „
Bulgarien	30 „
Portugal	29 „
Albanien, Estland, Griechenland	30 „
Irland	22 „
Bund der Sowjetrepubliken	
Marokko (Tanger)	37 „
Türkei	54 „

Unverändert geblieben sind auf Grund besonderer Abkommen die Wortgebühren im Verkehr mit der Freien Stadt Danzig, mit Litauen einschl. Memelgebiet, mit Österreich, mit Großbritannien und im gesamten Telegrammverkehr mit Außereuropa.

Alle übrigen Beschlüsse der Pariser Konferenz gelten erst vom 1. November 1926 ab.

Vom 15. April an sind gewöhnliche und telegraphische Postanweisungen sowie Postaufträge und Nachnahmen auf eingeschriebenen Briefsendungen, Wertbriefen, Wertkästchen und Postpaketen im Verkehr mit Marokko (mit Ausschluß der spanischen Zone) wieder zugelassen.

Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung (AWV.) beim Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit.

Aufgaben. Der Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung bezweckt die Förderung und den weiteren Ausbau der Arbeiten zur wirtschaftlichen Gestaltung der betrieblichen Verwaltung. Er soll sich mit der Untersuchung der Mittel und Wege befassen, die eine Herabsetzung der Kostenelemente durch Verbesserungen auf organisatorischem Gebiete ermöglichen. Er arbeitet als selbständige, gemeinnützige Körperschaft im Rahmen des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit.

Gliederung. Die Organe des AWW. sind der Vorsitzende, ein Vorstands-Gremium, die Geschäftsstelle und die Fachausschüsse. Mit Ausnahme der Geschäftsstelle erfolgt ihre Tätigkeit ehrenamtlich.

In der Hauptsache erstreckt sich die Tätigkeit des AWW. auf die Gebiete des Bürowesens, des Abrechnungswesens und des Auftragswesens. Daneben sind eine Anzahl Fragen zu behandeln, die mit den vorgenannten Gebieten in engem Zusammenhang stehen, wie z. B. die Arbeitsvorbereitung, das Lagerwesen, die Terminologie, die Symbolik u. a. Grundsätzlich sollen die Arbeiten des AWW. nicht auf die Industrie beschränkt bleiben, sondern auch die übrigen Kreise der deutschen Wirtschaft, wie Banken, Handel usw. erfassen. So werden z. B. die einzelnen Spezialgebiete des Bankwesens wie Zahlungsverkehr, Effekten-Giro-Verkehr und andere in den Arbeitsbereich einbezogen werden. Den einzelnen Gebieten entsprechend sind innerhalb des AWW. besondere Fachausschüsse gebildet worden bzw. auch in Bildung begriffen.

Arbeitsweise. Zur Erreichung des Arbeitszieles werden unter möglichst weitgehender Ausschaltung theoretischer Erörterungen und wissenschaftlicher Forschungen die in der Praxis vorhandenen Einzelerfahrungen, das in der in- und ausländischen Literatur veröffentlichte Material und die fortschreitenden Erkenntnisse der Wissenschaft erfaßt und zweckdienlich ausgewertet. Dabei kommen in erster Linie solche Fragen zur Behandlung, deren Klärung ein dringendes Interesse der Praxis hat und deren Bearbeitung eine unmittelbare Nutzenwendung in der Praxis gestattet.

Die sachliche Arbeit auf dem gesamten vorstehend genannten Gebiet wird durch die in den Fachausschüssen zusammengeschlossenen freiwilligen Mitarbeiter aus der Praxis und Wissenschaft geleistet, die ehrenamtlich an dem Austausch der Erfahrungen und der grundsätzlichen Weiterentwicklung der Fragen mitarbeiten. Die Geschäftsstelle des Ausschusses für wirtschaftliche Verwaltung leistet dabei eine vermittelnde Tätigkeit durch Erledigung des Schriftverkehrs, Sammlung und Zusammenstellung von Unterlagen für die Mitarbeiter, Bearbeitung des von den Fachausschüssen lieferten Materials und Vorbereitung der Sitzungen, Berichterstattung über die Sitzungen, Nutzbarmachung der Arbeitsergebnisse durch Herbeiführung von Veröffentlichungen, Kursen, Vorträgen, Ausstellungen und Tagungen. Die Geschäftsstelle trägt somit in erster Linie zur Sicherung der Zusammenarbeit bei, während die sachliche Mitwirkung sich auf die Unterstützung und Entlastung der für den sachlichen Inhalt ihrer Arbeiten verantwortlichen Mitarbeiter beschränkt.

Maßgebend für die Aufgaben, die von der Geschäftsstelle durchgeführt werden, ist das Vorstands-Gremium, das sich aus berufenen Vertretern der verschiedenen Wirtschaftskreise, der wichtigsten Behörden und der Wissenschaft zusammensetzt und seine Entscheidungen nach den jeweiligen Bedürfnissen der Praxis trifft.

Hochschulwesen.

Handels-Hochschule Berlin. Universitätsprofessor Dr. phil. Heinrich Spies (Greifswald) hat einen Ruf als Professor für englische Sprache und Kultur an die Handels-Hochschule Berlin, an der er schon vom Begründungsjahr (1906) bis 1914 lehrte, angenommen. Die besonderen Arbeitsgebiete von Professor Spies sind das moderne England und die englische Sprache als Ausdruck der britisch-amerikanischen Kultur.

Universität Freiburg i. Br. Prof. Dr. Mahlberg von der Handels-Hochschule Göteborg wurde zum Prof. der Privatwirtschaftslehre in der rechts- und handelswissenschaftlichen Fakultät der Universität Freiburg i. Br. ernannt.

Universität Tübingen. Der a. o. Prof. Dr. Kurt Asfeld wurde zum o. Prof. der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Tübingen ernannt.

Bücherbesprechungen.

Das schweizerische Bankwesen im Jahre 1924. Mitteilungen des Statistischen Bureaus der Schweizerischen Nationalbank. 6. Heft. Zürich 1925, Art. Institut Orell Füßli. Gr.-8°. 100 S.

Die schweizerische Bankstatistik, auf die schon mehrfach von mir in der Z. f. H. u. H. hingewiesen worden ist, liegt jetzt fürs Jahr 1924 vor. Sie berücksichtigt 331 Bankinstitute (Kantonalbanken, Großbanken, Lokal- und Mittelbanken, Spar- und Leihkassen, Raiffeisenkassen, Hypothekenbanken, Sparkassen, Trust- und Überseebanken). Inhaltlich reiht sie sich den früheren Untersuchungen an. Besondere Aufmerksamkeit haben die Bearbeiter diesmal der Bewegung der Spargelder, der Gliederung des Effektenportefeuilles, dem Umsatz und der Zusammensetzung des Bruttogewinns gewidmet.

Im Berichtsjahr ist der Bruttogewinn, im Gegensatz zu 1923, der Umsatzsteigerung gefolgt. Das Verhältnis des Bruttogewinns zum gewinnberechtigten und zum werbenden Kapital hat sich (bis auf die Sparkassen und Überseebanken!) gebessert.

Die Verwaltungskosten betragen in Prozenten des Bruttogewinns bei: Kantonalbanken: 33,38, Großbanken: 61,53, Lokal- und Mittelbanken: 48,18, Spar- und Leihkassen: 42,76, Hypothekenbanken: 34,47, Sparkassen: 42,16, Trustbanken: 13,87, Überseebanken: 34,51 %.

Allgemein sind die Klagen über die hohe Steuerbelastung. Ganz besonders scheinen die ländlichen Ersparniskassen des Kantons Bern unter dem Steuerdruck zu leiden. Verschiedene von ihnen erwähnen, daß sie die Hälfte des Geschäftsergebnisses (!) an den Staat abzuliefern hätten.

Die Statistik der schweizerischen Banken wird auch in Deutschland großem Interesse begegnen. Möge die Schrift dazu anregen, daß der Betriebsstatistik in Deutschland künftig allgemein mehr Interesse geschenkt wird, als es bisher geschehen ist.

Schramm, Albert: Deutschlands Verlagsbuchhandel. Leipzig 1925, Tondet & Säuberlich. 8°. 541 S.

Prof. Albert Schramm, der Direktor des Deutschen Museums für Buch und Schrift, hat sich mit Herausgabe dieses buchhändlerischen Nachschlagewerkes ein großes Verdienst erworben. Der größte Teil des Buches umfaßt ein alphabetisches Verzeichnis der Verlagsfirmen mit Angabe ihrer Sondergebiete, teilweise auch der Hauptautoren. Daß hierbei uneinheitlich verfahren ist, liegt, wie der Verf. im Vorwort bemerkt, an den Verlegern. Wertvoll wird dieser Teil vor allem in Verbindung mit dem umfangreichen Register, das einen Einblick in die sachliche Gruppierung des Verlagsbuchhandels bietet. Nach Schlagworten sind die Verleger geordnet, so daß ein rasches Auffinden der Spezialverleger für alle Sondergebiete sich ermöglichen läßt. Ein anderes Register nennt den Inhaber usw. des Verlagsbuchhandels und gibt an, mit welchen Firmen sie verbunden sind.

Die Verlagsgebiete mit ihren Verlegern rasch vor Augen zu stellen, ist, sagt der Verf. im Vorwort, Hauptzweck des Buches. Ein Verlag, der ersprießlich wirken will, muß ein Ziel haben. Ein Verleger, der mehr als eine Druckereifirma sein will, darf es nicht dem Zufall überlassen, aus welchen Sparten die Bücher sind, die er verlegt. Und so soll das Buch von Schramm in gewisser Weise auch erzieherisch wirken. Es ist eins von den vielen Zielen, die sich das Werk „Deutschlands Verlagsbuchhandel“ stellt.

Obst.

Barckhausen, Ernst: Die Tuchindustrie in Montjoie, ihr Aufstieg und Niedergang. Aachen. Aachener Verlags- und Druckerei-Gesellschaft. 8°. 181 S.

Der Verfasser zeichnet ein anschauliches Bild vom Werden, Blühen und Vergehen der Tuchindustrie im Eifelstädtchen Montjoie. Eingehend und klar wird gezeigt, wie wirtschaftliche Unternehmungen durch natürliche, religiöse, politische und produktionstechnische Verhältnisse geschaffen, gefördert und vernichtet werden können. Menschlich nahe wird dem Leser diese

ganze Entwicklung der Montjoier Tuchindustrie dadurch gebracht, daß sie an dem Leben und Wirken tatkräftiger und weitblickender Unternehmerpersönlichkeiten (Schmitz, Scheibler u. a.) gezeigt wird. Für den Fachmann berichtet der Verfasser über die Technik der Tuchfabrikation im 17. und in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts, und den Sozialpolitiker wird der Abschnitt über Arbeitgeber und Arbeitnehmer im 18. Jahrhundert interessieren. Ein reicher Bilderschmuck ergänzt die lebenswarme Darstellung, die eine erfrischende Quelle für die Erkenntnis kausaler Zusammenhänge im Wirtschaftsleben bildet.

Martin, Prof. Dr. Heinrich: Das Deutsch des Geschäftsverkehrs. Gloeckners Handelsbücherei. Band 108. 8°. 127 S. M 2.—.

An Hand zahlreicher Beispiele werden falsche und richtige Redewendungen gezeigt, und zwar über Satzbildung und Verwendung der einzelnen Wortarten nach Eigenart und Flexion.

Das heutige Streben der Kaufmannssprache nach straffer sprachlicher Darstellung der Geschäftsvorgänge wird anerkannt, bekämpft wird alles, „was sich gegen den Geist der Sprache wendet“. „Richtig ist das, was der gebildete und feinfühligste Sprachgebrauch in Wortschatz und Fügung festhält und anerkennt.“

Das Buch ist ein wertvolles Handbuch für Unterricht und Praxis zur Förderung der guten Kaufmannssprache.

Dr. Rost.

Bergmann, G. A.: Der Großhandelsbetrieb im Lichte moderner Organisationstechnik. Saarbrücken o. J., Saartreuhand Organisationsgesellschaft m. b. H.

Es handelt sich hier um einen Versuch, die Organisation eines Großhandelsbetriebes ohne jeglichen Text graphisch darzustellen. Der Versuch ist nicht in allen seinen Teilen als geglückt anzusehen. Das Buchhaltungsgerippe und das Kontensystem ist zwar klug gekennzeichnet, doch kann das nicht von der Aufzeichnung der einzelnen Geschäftsvorfälle gesagt werden. Dadurch werden auch die Zusammenhänge der Geschäftsvorgänge mit ihrer buchhalterischen Erfassung verwischt. Der Verfasser hätte mit einfacheren Mitteln größere Klarheit schaffen können.

Krebs, Paul: Die deutschen Kohlenpreise seit Beginn des Weltkrieges. „Lebende Bücher“, herausgegeben von Adalbert Deckert. Kempten 1924, Verlag Joseph Kösel und Friedrich Pustet, München. 84 S.

Inhalt: Die Kohlenpreise. Preisbestimmende Faktoren. Die Bestandteile des Kohlenpreises. Preisfestsetzung auf Grund der Kohlengesetzgebung. Die Wirkungen der Kohlenpreispolitik.

Verfasser untersucht, ob die deutschen Kohlenpreise während und nach dem Kriege der jeweiligen Wirtschaftslage gerecht geworden sind, und zwar unter Berücksichtigung der Bedürfnisse der Privatwirtschaft, der Erzeugung und des Verbrauchs, der Forderungen der nationalen Wirtschaft und der Lage auf dem Weltmarkt. Für diese Zwecke setzt er sich zunächst im ersten Kapitel mit den Methoden auseinander, die für seine Preisuntersuchungen während der Inflation als brauchbarer Maßstab gelten können. Im zweiten Kapitel werden außer Weltmarktlage, Weltproduktion, Weltverkehr und Weltbedarf vor allem die Kohlenbewirtschaftung Englands während und nach dem Kriege behandelt, um eine vergleichsmäßige Grundlage für die Darstellung der Verhältnisse in Deutschland zu gewinnen, denen die weiteren Erörterungen gewidmet sind. Hier erfahren Produktionsbedingungen, Produktionsumfang, Leistung, Frachten und der Wettbewerb verschiedener anderer Energieträger mit der Kohle, vor allem das Verhältnis von Braun- und Steinkohlen, eingehendere Untersuchung. Den Betriebswirtschaftler interessiert besonders das dritte Kapitel. Hier setzt sich Verfasser mit den Gestehungskosten, in Verbindung mit Lasten und Steuern, auseinander. Die hier gemachten Feststellungen und Untersuchungen sind von erheblichem Wert. Der vierte Teil ist eine

erweiterte Zusammenfassung der vorhergehenden Teil mit neu eingestreuten Untersuchungen, so z. B., inwie weit die Kohlenpreise den durch die allgemeine Wirtschaftslage geschaffenen Tatsachen und den Forderungen der Interessentenkreise entsprochen haben. Verfasser kommt hier zu manchen interessanten Ergebnissen wie z. B., daß die Preise für Braunkohlen während des Krieges wesentlich höher stiegen als die für Steinkohlen weiter, daß die Zechen während der Jahre 1920—22 etwa nur die Hälfte des Friedenspreises in Goldmark erzielten, während auf dem Weltmarkt die Kohle bereits das 1½—4fache kostete. Auch die für rationelle Wirtschaftsgestaltung wichtige Frage der Preisdifferenzierung zwischen den einzelnen Kohlsorten wird vom Verfasser eingehend untersucht.

Wenn auch eine Reihe von Dingen durch die Entwicklung, die Verfasser bereits richtig voraussieht, überholt sind, so verlohnt sich doch eine Lektüre des durch graphische Darstellungen, die die Ergebnisse der Untersuchungen veranschaulichen, ausgestatteten Büchleins.

Klein, Clemens: Die Außenhandelsstelle für Eisen- und Stahlerzeugnisse. Berlin 1924, Hermann Bahr. 125 S.

Inhalt: Die Grundlagen der Außenhandelskontrolle. Die Zentralstelle der Ausfuhrbewilligungen für Eisen- und Stahlerzeugnisse. Die Einsetzung der Außenhandelsstelle. Die Ausschüsse und ihre Wirksamkeit. Zuständigkeit. Die Entwicklung der Aus- und Einfuhrverbote. Die Entwicklung der Ausfuhrabgabe. Die Ausfuhrpreispolitik der Außenhandelsstelle. Kontrolle der Ausfuhrfirmen. Hemmungen und Umgehungen der Kontrolle. Der innere Geschäftsbetrieb. Statistische Ergebnisse.

Das Büchlein gibt ein Bild der Außenhandelsüberwachung in der Kriegs- und Nachkriegszeit, ihrer Ziele und Wege, ihrer Vor- und Nachteile, ihrer Erfolge und Mißerfolge. Es ist nach gründlicher Durcharbeitung der nach der Auflösung der Außenhandelsstelle von dieser hinterlassenen Berichte und Akten zusammengestellt und dürfte für den Bearbeiter der Geschichte der Außenhandelskontrolle ein wertvolles Hilfsmittel sein.

Meyer, Percy: Der lettländische Flachshandel und verwandte Wirtschaftszweige. Riga 1924, Ostdienstverlag. 52 S.

Inhalt: Zur Natur und Kulturgeschichte des Flachses. Die Flachswirke in Riga. Die Entwicklung des rigaischen Flachshandels. Das staatliche Flachsmopol in Lettland. Das lettländische Flachsgeschäft. Die industrielle Flachsveredelung. Adressenverzeichnisse nach Branchen.

Das Büchlein zeigt die Bedeutung des Flachses für das lettländische Wirtschaftsleben und die Rolle, die Riga als Haupthandelsplatz dabei spielt. Auf die Produkte Leinsaat und Hanf ist ebenfalls eingegangen. Auch sonst bringt es manches Wissenswerte sowohl über die flachsbauenden und -verbrauchenden Länder als auch über die industrielle Verarbeitung. Das Ganze ist durch Statistiken ergänzt.

Müller-Hagen: Der wirtschaftliche Auslandsnachrichtendienst in Deutschland. Leipzig 1925, G. A. Gloeckner. 28 S.

Im ersten Kapitel nimmt Verfasser zu den Fragen der Organisation des wirtschaftlichen Auslandsnachrichtendienstes grundsätzliche Stellung. Er weist die Notwendigkeit des Auslandsnachrichtendienstes nach, zeichnet in großen Zügen die Forderungen, die an ihn zu stellen sind, um brauchbare Unterlagen liefern zu können und kommt schließlich zu den notwendigen Trägern des Nachrichtendienstes. Der zweite Teil befaßt sich ausschließlich mit der Darstellung der Organisation der „Deutscher Wirtschaftsdienst G. m. b. H.“ und hat stark propagandistischen Charakter. Trotzdem behält das Büchlein seinen Wert, denn es gibt dem Praktiker, wie auch dem Theoretiker Aufschlüsse über Intuitionen, über die noch große Unklarheiten herrschen. Darüber hinaus ist aber für die Zukunft zu fordern,

3 baldmöglichst in Anlehnung an den Verfasser die Organisation des wirtschaftlichen Nachrichtenwesens unter Einbeziehung der Verhältnisse in den Auslandsstaaten eine intensivere Bearbeitung erfährt, um so vor allem den Im- und Exporteuren das Verständnis für diese überaus wichtige Materie näherzubringen.

Die Ausstellung von Fakturen für Sendungen nach den Vereinigten Staaten von Amerika. Die Anbringung von Herkunftsbezeichnungen. Versendung von Waren in Briefen, Postpaketen und Postfrachtstücken nach den Vereinigten Staaten. Berlin 1924, Selbstverlag des Deutsch-Amerikanischen Wirtschaftsverbandes. Das vierte Heft der Veröffentlichungen des Deutsch-Amerikanischen Wirtschaftsverbandes gibt dem nach den Vereinigten Staaten exportierenden Kaufmann wichtige Anleitungen für die besonders gegenüber den Zollbehörden zu beachtenden Vorschriften, will der Exporteur nicht Gefahr laufen, daß ihm sowie dem amerikanischen Empfänger durch Verzögerung in der zollrechtlichen Abfertigung nachträglich Schwierigkeiten wachsen. Die einzelnen Bestimmungen sind einnehmend und sorgfältig zusammengestellt und bilden für die Praxis ein unentbehrliches Hilfsmittel.

Dr. Ernst: Die Binnenschifffahrt der Vereinigten Staaten von Amerika. Leipzig 1925, G. A. Gloeckner. 136 S.

Inhalt: I. Aus der geschichtlichen Entwicklung des Verkehrs auf den Flüssen und Kanälen. II. Die Gründe des Verkehrsrückgangs seit der Mitte des 19. Jahrhunderts. III. Einteilung, Größenverhältnisse und Gesamtverkehrszahlen der Binnenwasserstraßen. IV. Die wichtigsten Wasserstraßen an der Atlantischen Küste, dem Golf von Mexiko und der Pazifischen Küste, unter Berücksichtigung des Mississippi. V. Die großen Fluß- und Kanalgebiete des Mississippi. VI. Das Fluß- und Kanalgebiet des Staates New York. VII. Die Stellung der Bundesregierung gegenüber den Binnenwasserstraßen. VIII. Private Organisation zur Förderung des Wasserstraßenverkehrs. IX. Die Ausbaupläne der Wasserstraßen in den Vereinigten Staaten. X. Zusammenarbeit der Binnenwasserstraßen mit den Eisenbahnen. XI. Die Personenschifffahrt auf den Binnenwasserstraßen.

Das Inhaltsverzeichnis zeigt bereits eine Fülle des gebotenen Materials. Verfasser legt das Ergebnis seiner Studienreise nieder, die ihn durch den größten Teil der Vereinigten Staaten führte. Gerade über dieses Gebiet ist eine bisher noch sehr spärliche Literatur vorhanden. In anschaulicher Weise behandelt Verfasser die Entwicklung des Wasserstraßensystems, die Kämpfe zwischen Eisenbahn und Binnenschifffahrt, die noch dadurch verstärkt werden, daß der Binnenwasserverkehr durch den Mangel der Einheitlichkeit und dem Fehlen einer organisatorischen Zusammenfassung und entwickelter Betriebsführung leidet. Verfasser beschränkt sich nicht auf einen Überblick über das Wasserstraßensystem, sondern Organisation, Verwaltung und Ausstattung mit Einrichtungen zur Bewältigung des Verkehrs zu geben, sondern stellt selbst Untersuchungen über die Wirtschaftlichkeit der Wasserstraßen an und arbeitet vor allem auch die wirtschaftliche Bedeutung der Wasserstraßensystem umgrenzenden Rohstoff- und Produktionsgebiete scharf heraus. Manch interessante Einzelheiten werden dabei zutage gefördert, so z. B., daß der Kraftwagenverkehr im Staate New York einen erheblichen Teil des Wasserverkehrs an sich gezogen hat, obwohl doch dieser Verkehr zumindest auf weite Strecken nicht wirtschaftlich sein kann. Das Fehlen genügender Ankerplätze und Umschlagseinrichtungen, die zeit- und kostensparend wirken können, wird als Grund dafür angegeben, daneben aber auch die Unfähigkeit der Regierung, einen Betrieb nach ökonomischen Gesichtspunkten zu organisieren und zu leiten. hingewiesen. Die vom Verfasser angezogenen Ausbaupläne für das Wasserstraßensystem lassen aber bereits erkennen, daß hier in Zukunft Wandel geschaffen

werden dürfte, sobald es gelingt, Eisenbahn- und Wasserstraßeninteressen zu gemeinsamer Arbeit zusammenzuführen. Zahlreiche Anlagen, Statistiken und ein umfassendes Literaturverzeichnis vervollständigen das Werk.

Verfasser hat nicht so sehr Wert auf die Herausarbeitung großer Linien gelegt, sondern will nur erreichen, daß das Buch Grundlagen für spätere Untersuchungen über Binnenschifffahrtsfragen bietet. Der Zweck wird vollkommen erreicht, zumal eine Fülle von Material geboten wird, das geeignet erscheint, auch in der deutschen Binnenschifffahrt mit größtem Interesse verfolgt zu werden.

Hoffmann: Zum Ausbau des Danziger Hafens. Danzig 1924, A. W. Kafemann G. m. b. H. 16 S.

Der Zweck der kleinen Schrift ist, auf die Bedeutung eines planmäßigen Ausbaues des Danziger Hafens, überhaupt der Danziger Verkehrsanlagen hinzuweisen. Die Ausführungen des Verfassers zeigen die Notwendigkeit der Anpassung des Danziger Hafens an die veränderten Verhältnisse in der Nachkriegszeit, die Danzig vor neue Aufgaben stellen. Anlagen und Ausrüstung des Hafens werden in Zukunft, soll Danzig in seiner Bedeutung nicht zurückgehen, den durch den Verkehr an ihn gestellten Anforderungen nicht mehr genügen. Eine beigelegte Karte veranschaulicht die Ideen des Verfassers und zeigt, daß die Möglichkeiten zur Verwirklichung dieser gegeben sind. Nur dürften sie vorläufig an der Kostenfrage scheitern.

Dr. Walter Schuster, Köln.

Literatur-Übersicht.

Mai.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

*Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 4. Lieferung: Berliner, S. — Bewertungsprobleme (betriebsw.) in der Gesetzgebung. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Spalten. RM 7.—.

Organisationswissenschaftliche Probleme.

*Bogdanow A., Allgemeine Organisationslehre. Teknologie. I. Bd. Organisation Verlagsgesellschaft m. b. H., Berlin. 8°. 213 S.

Betriebswirtschaftliche Grundlagen.

Lehmann M. R., Betrieb und Unternehmung und das Wesen ihrer Wirtschaftlichkeit. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 4.

Organisation des Vermögens. Bewertungsfragen. Umsatz.

Haase C., Gebrauchswert und Abschreibung. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 4.

Werbung.

*Friedländer K. Th., Der Weg zum Käufer. Eine Theorie der praktischen Reklame. 2. verb. Aufl. mit 144 Abbildungen im Text. J. Springer, Berlin. 8°. 197 S. M 12.—.

*Friedländer K. Th., Verkäufer — Firma — Kunde. Wie Amerika Verkaufskunst lehrt? J. Springer, Berlin. 8°. 236 S. M 15.—.

*König Th., Reklame-Psychologie, ihr gegenwärtiger Stand, ihre praktische Bedeutung. 3. erg. Aufl. R. Oldenbourg, München. 8°. 245 S. M 6.50.

Elsässer O. E., Wie baut man ein Tabakversandgeschäft auf? *Reklamepraxis* 2, 7.

Schulze E. H., Wie prüft man die Wirkung der Werbefbriefe vor dem Versand? *Reklamepraxis* 2, 6. 7.

Senft F., Werbende Korrespondenz. *Organisation* 28, 7.

Konzentration,

Interessengemeinschaft, Kartell.

Hans J., Investment-Trust-Gesellschaften. *Die Bank.* April 1926.

Tschiersky S., Markenschutzverbände als Preiskartelle. *Kartell-Rundschau* 24, 2/3.

Bilanz.

**le Coutre W.*, Praxis der Bilanzkritik. Bd. I: Ziele und Grundlagen der Bilanzkritik. *Spaeth & Linde*, Berlin. 8°. 179 S. M 4.20.

Nöllenburg W. auf der, Die absolute Bilanz im Rahmen der Gesamtwirtschaft. *Organisation* 28, 7.

Rechtman E., Die Behandlung des Geschäftswertes der Unternehmung in der Bilanz. *Zeitschr. f. handelsw. Forschung* 20, 3.

Riedel K., Die Vorbereitung und Aufstellung der Bilanz. *Betriebsw. Rundschau* 3, 3.

Buchhaltung.

**Czekalla H.*, Zweckmäßige Büroorganisation. Bd. I: Die Organisation der Buchhaltung. *Spaeth & Linde*, Berlin. 8°. 214 S. M 4.20.

Lotties R., Buchhaltung. *Taylor-Zeitschrift* 6, 10/11, 12.

Zimmermann E., Buchungsbeispiele zur Durchschreibebuchhaltung mit permanenter Bilanzmöglichkeit. *Schweiz. handelsw. Zeitschrift* 20, 4.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

Die Liquidation des Sichelkonzerns. *Magazin der Wirtschaft* 2, 15.

Betriebsführung.

**Berger A. V.*, Der leitende Wirtschaftsbeamte. Die Funktionäre der Unternehmung in volksw., privatwirtsch., rechtl. und soziologischer Betrachtung. *Moritz Perles*, Wien. 8°. 123 S. M 5.—.

Bonn M. J., Technische oder finanzielle Rationalisierung? *Magazin der Wirtschaft* 2, 11.

Buschkühler A., Taylorisierung der Verwaltung kaufmännischer Unternehmungen. *Organisation* 28, 6.

le Coutre, Krisenlehren für die Unternehmungsführung. *Das Geschäft* 3, 4.

Dürheim J., Einführung arbeitssparender Methoden auch im Verkehr von Firma zu Firma. *Organisation* 28, 7.

Frantz G., Die Einrichtung einer Besuchskartei. *Organisation* 28, 7.

Hummel O., Diktiermaschinen. *Zeitschr. f. H. u. H.* 19, 4.

Kachermann A., Die Organisation von Drucksachenlagern. *Organisation* 28, 6.

Kluitmann, Bemerkungen zur Einführung rationeller Arbeitsmethoden für den kaufmännischen Verwaltungsbetrieb. *Der Zahlungsverkehr* 8, 3.

Maier K., Normung der Schreibmaschinen. *Die Büro-Industrie* 1926, 6.

Porstmann, Zur Normung des Büromöbels. *Organisation* 28, 7.

Schnell H., Tägliche Kontrollen durch den Nischwitz-Status. *Organisation* 28, 7.

Speiser W., Briefnormung. *Betrieb und Organisation* 3, 3.

Wolff W. H., Das Schmerzenskind Registratur. *Betrieb und Organisation* 3, 3.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

Bogen H., Aus der Entwicklung einer öffentlichen Eigenschaftsprüfstelle. *Organisation* 28, 7.

Bogen H., Die psychologische Arbeitseignungsprüfung in der Beratung für kaufmännische Berufe. *Deutsche Handelsschul-Warte* 6, 6.

Janowsky F. J., Psychotechnische Eignungsprüfung Das Geschäft 3, 4.

Senft F., Der Faktor „Mensch“ im kaufmännischen Betrieb. *Betrieb und Organisation* 3, 3.

Betriebswirtschaftliche Steuerfrage

Spannenkrebs K., Der Buch- und Betriebsprüfungsdienst der Reichsfinanzverwaltung. *Der Kaufmann und Leben* (Beiblatt zur Zeitschr. f. H. u. H. 19, 4).

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

Fischer, O., Aus einem amerikanischen Fabrikbüchlein. *Betriebswirtsch. Rundschau* 3, 3.

Haeblerle H., Wissenschaftliche Betriebsführung in der Industrie von Markenartikeln. *Betrieb und Organisation* 3, 3.

Hundhausen, C., Die Organisation von Fabrikanlagen. *Magazin der Wirtschaft* 2, 14.

Lehmann M. R., Die Systematik des Rechnungswesens des Betriebes und der Unternehmung. *Zeitschr. f. H. u. H.* 19, 4.

Mann V., Grundzüge der Energiewirtschaft. *Betriebsw. Rundschau* 3, 3.

Neuberg E., Bedeutung der Produktionsbeschleunigung für die Wirtschaft. *Technik und Wirtschaft* 19, 4.

Seiffert K., Neue Torkontrolle. *Organisation* 28, 6.

Bankbetriebslehre.

Lemke K. H., Die Kalkulation im Bankbetrieb. *Das Geschäft* 3, 4.

Schunk Ch., Organisation und Auslese im Bankgewerbe. *Betriebsw. Rundschau* 3, 3.

Wiederhöft H., Bank-Abrechnungsverkehr und Fälschungs- und Fälschungsmaschine. *Das Geschäft* 3, 4.

Die Großbank-Bilanzen des Krisenjahrs. *Magazin der Wirtschaft* 2, 14.

Verkehrsbetriebslehre.

**Schwaighofer H.*, Die Mechanisierung des Postbetriebes. *Reichspostministerium, Abtlg. München* 8°. 80 S.

Mayer L., Selbstkostenberechnung und Tarifbildung im Speditionsgewerbe (Schluß). *Zeitschr. f. Betriebswirtschaft* 3, 4.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

**Erler'scher Eisenbahn-Frachttarif* für Leipzig, Bitterfeld, Dessau, Erfurt, Gera, Halle, Magdeburg und Leipzig. Zeit 1925 mit Ergänzungsheft und 1. Nachtrag. März 1926. Bearbeitet und herausgegeben von *Jacob*, Leipzig, Güterauskunftsstelle Hbf.

**Köhler R.*, Probleme der Leipziger Messe. Vortrag des Meßamts für die Mustermessen in Leipzig. 8°. 15 S.

Kapital-, Kredit- und Wertpapierverkehr
Heymann H., Organisation des deutschen Industriekredits. *Betriebsw. Rundschau* 3, 3.

Lansburgh A., Der Geldmarkt und die Reichsbank. *Die Bank* April 1926.

Scheller G., Die Sicherungsbestimmungen im amtlichen Effekten-Termingeschäft. *Zeitschr. f. Betriebswirtschaft* 3, 4.

Zahlungs-, Wechsel- und Scheckverkehr
Butschkau S., Der interlokale kommunale Giroverkehr im Jahre 1925. *Der Zahlungsverkehr* 8, 3.

Heller L., Die Praxis des Wechselkomptes in England. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken u. Bankiers 8, 3.

II. Volkswirtschaftslehre.

Wert und Preis.

Ritter K., Zum Problem des Roggenpreises. *Wirtschaftsdienst* 11, 14.

Geld und Währung.

v. Fellner F., Die Münzreform in Ungarn. *Bankwirtschaft* 3, 1.

Puxbaum H., Das russische Geldwesen. *Der deutsche Ökonomist* 44, 2118.

Kredit.

W., Kreditpolitik. Aufsätze und Reden. J. Springer, Berlin. 8°. 204 S. M 9.—.
 A., Industrieller Hypothekarkredit. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 20, 3.
 H., Vom Wesen des Kontokorrentkredits. Bankwissenschaft 3, 1.

Kapital und Arbeit.

H., Die wirtschaftliche Lage des deutschen Angestellten. GDA-Buchverlag, Leipzig. 8°. 48 S. M 1.—.

Urproduktion.

J., Statistisches Handbuch der Kohlenindustrie in der csl. Republik 1926. „Prometheus“ G. m. b. H., Prag. 8°. 244 S.
 H., Handbuch der deutschen Braunkohlen-, Steinkohlen-, Kali und Erzindustrie 1926. 17. Jahrg. W. Knapp, Halle a. d. S. 8°. 480 S.
 S., Der elsässische Kalibergbau. Wirtschaftsdienst 11, 11.
 S., Das europäische Kohlenproblem. Magazin der Wirtschaft 2, 13.
 H., Der Kampf zwischen Steinkohle und Braunkohle. Wirtschaftsdienst 11, 11.
 H., Ein Programm für den englischen Kohlenbergbau. Wirtschaftsdienst 11, 14.

Industrie und Gewerbe.

R., Das Wirtschaftsleben Italiens 1925. Wirtschaftsdienst 11, 14.
 R., Die österreichische Industrie 1925. Wirtschaftliche Nachrichten 3, 8.
 F. L., Die Lage der Brauindustrie. Die Brauereien im Jahre 1925. Wirtschaftsdienst 11, 13, 14.
 H., Die Industriellage in England. Rede des Vorsitzenden der Federation of British Industries. Wirtschaftsdienst 11, 13.

Handel und Handelspolitik.

H., Konsultations- und Mustervorschriften, sowie die amtlichen deutschen Vertretungen im Auslande. Mit Nachtrag 1 und 2. Handelskammer Hamburg. 8°. 191 S. M 2.10.
 H., Vorschläge zur Taschenausgabe des deutschen Zolltarifs. Nachtrag 3—5. Richard Hermes, Hamburg. Kl.-8°. 23 S. M —.75.
 J., Deutschlands Außenhandel 1925. Wirtschaftsdienst 11, 11, 12.
 W., Der Außenhandel der Vereinigten Staaten 1925. Wirtschaftsdienst 11, 11.
 W., Der Außenhandel Hollands im Jahre 1925, insbesondere mit Deutschland. Wirtschaftsdienst 11, 14.
 F., Die Hemmungen im deutsch-englischen Handel. Der deutsche Ökonomist 44, 2119.
 H., Außenhandel Japans 1925. Wirtschaftsdienst 11, 13.

Bank- und Börsenwesen.

O., Variationen im amerikanischen Bankwesen. Der deutsche Ökonomist 44, 2119.
 H., Die Frage der Kaufmannsqualität der Sparkassen. Sparkasse 46, 6.
 E., Bankbegriff und Kapitalbesitz. Bankwissenschaft 3, 1.

Verkehrswesen.

S., Verzeichnis der deutschen Reedereien und ihrer Schiffe über 100 Br.-R.-T. Eckardt & Meßtorff, Hamburg. Halb-4°. 109 S.
 H., Deutscher Schiffsahrts-Kalender 1926. „Hansa“, Deutsche nautische Zeitschrift, Hamburg. 8°. 244 S.
 H., Norddeutscher Lloyd, Bremen. Bericht nebst Anlagen der 63. Generalversammlung 1925. 4°.
 H., Die Umstellung der Reichsbahn. Wirtschaftsdienst 11, 13.
 H., Die italienischen Schiffsahrtssubventionen. Wirtschaftsdienst 11, 12.

Sonstiges.

G., Die wirtschaftliche Bedeutung des Rheingebietes. Buchhandlung des Waisenhauses, Halle a. d. S. 8°. 223 S. M 2.—.
 H., Die österreichische Volkswirtschaft. Volkswirtschaftsverlag, Wien. 8°. 80 S.
 v. H., Kommunale Fragen. Städtische Haushaltsvoranschläge, städtische Betriebe, allgemeine kommunale Verfassungsfragen. 3 Vorträge. Paul Neubner, Köln. 8°. 60 S.
 E., Die Wirtschaftskurve mit Indexzahlen der Frankfurter Zeitung. Jahrg. 1926, Heft I. Frankfurter Sozietätsdruckerei. 8°. 112 S. M 3.—.
 O., Die Welt der Wirtschaft vom Standort des Arbeiters. Verlag Gewerkschafts-Archiv, Jena. 8°. 191 S. M 5.50.
 H. D., Normalbild und Leitkurve im Schwankungsverlauf der Konjunktur. Betriebswirtschaftliche Rundschau 3, 3.
 H. D., Zwei Jahre deutscher Konjunkturbeobachtung. Rückblick und Ausblick. Technik und Wirtschaft 19, 4.
 H. A., Danzigs wirtschaftliche Bedeutung für Polen. Wirtschaftsdienst 11, 13.
 A., Wirtschaft und Technik in Transkaukasien. Technik und Wirtschaft 19, 4.
 W., Zins, Preis und Konjunktur. Bankwissenschaft 3, 1.
 W., Dawesplan und Wirklichkeit. Wirtschaftsdienst 11, 12, 13, 14.
 H., Die wirtschaftliche Lage Südtirols. Wirtschaftsdienst 11, 11.

III. Rechtslehre.**Bürgerliches Recht.**

H., Die Aufwertung von Versicherungsansprüchen. Teil I. Lebensversicherung, Rentenversicherung, Betriebspensionskassen. Verband öffentlicher Feuerversicherungsanstalten in Deutschland, Berlin. 8°. 93 S. M 3.—.
 V., Gemeinverständlicher Führer durch das Aufwertungsgesetz und die neuen Durchführungsbestimmungen. J. Schweitzer, München. 8°. 62 S. M 2.50.
 O., Das gesamte Aufwertungsrecht. Kommentar. 16.—20. Tausend. Otto Liebmann, Berlin. 8°. 550 S. M 15.—.
 W., Die Aufwertung von Industrieobligationen und verwandten Schuldverschreibungen. Franz Vahlen, Berlin. 8°. 123 S. M 5.—.
 H., Verjährungsfristen des bürgerlichen Rechtes im Auslande. Nach dem Stande vom Januar 1925. Liebheit & Thiesen, Berlin. 8°. 66 S.
 E., Wann werden Schuldner und Bürgen von ihrer Haftung gegenüber dem Kreditgeber frei? Bank-Archiv 25, 12.

Handelsrecht.

H. und E., Gutachten über Handelsgebräuche, erstattet von der Industrie- und Handelskammer zu Berlin. 3. Bd. C. Heymann, Berlin. 8°. 627 S. M 25.—.
 E., Das gemeinschaftliche Bankdepot nach schweizerischem Recht. Stämpfli & Cie., Bern. 8°. 147 S. M 5.—.
 O., Handelsrechtliche Nebengesetze. Guttentagsche Sammlung Nr. 162. W. de Gruyter & Co., Berlin. Kl.-8°. 1002 S. M 14.—.
 H. C., Wandlungen im Aktienwesen in den Vereinigten Staaten. Wirtschaftsdienst 11, 12.
 F., Scrips. Bank-Archiv 25, 13.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

H., Das neue Arbeitsrecht. Vortrag. Verlagsanstalt „Courier“, Berlin. 8°. 16 S.
 V., Das Angestelltengesetz (österreichisches). Österr. Staatsdruckerei, Wien. 8°. 168 S. Sch. 6.12.
 K., Die Vereinbarung untariflicher Arbeitslöhne. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 4.

Konkursrecht.

- **Petschek G.*, Die Feststellung von Forderungen gegenüber dem Schuldner im Konkurs und im Ausgleichsverfahren. Moritz Perles, Wien. 8°. 57 S. M 1.60.
- **Reinhard*, Einfluß der neuen Gesetzgebung auf die Zwangsversteigerung u. Zwangsverwaltung. 2. vermehrte und verb. Aufl. W. Kohlhammer, Stuttgart. 8°. 164 S. M 5.—.

Versicherungsrecht.

- **Garobbio H. W.*, Über die Rückversicherung nach schweizerischem Recht. Stämpfli & Cie., Bern. 8°. 154 S. M 6.—.
- Bruck E.*, Die versicherungsrechtliche Obliegenheit. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft, April 1926.

Steuerrecht.

- **Koch F. W.*, Gesetz über die Senkung der Lohnsteuer vom 19. Dezember 1925. Nachtrag zu der erläuterten Ausgabe der Einkommensteuergesetze. C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, München. Kl.-8°. 39 S. M —.60.
- **Koppe*, Die Umsatzsteuererklärung 1926 nach dem neuen Umsatzsteuergesetz. Mit Musterformularen. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 104 S. M 3.50.
- **Nawiasky H.*, Steuerrechtliche Grundfragen. Dr. Franz A. Pfeiffer, München. 8°. 90 S. M 5.20.
- **Ritter †* und *Stern*, Steuerabzüge. Was kann bei der Einkommen- und Körperschaftsteuer abgezogen werden? 5. Aufl. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 90 S. M 2.80.
- **Rohde H.*, Das Grunderwerbsteuergesetz. 3. Aufl. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 179 S. M 3.60.
- **Rosendorff R.*, Die Körperschaftsteuererklärung 1926. Mit Musterformularen. 2. verb. Aufl. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 99 S. M 3.80.
- v. *Breska H.*, Die Einkommensbesteuerung der Effekten-erträge. Bank-Archiv 25, 13.
- Fritz J.*, Der Begriff ordnungsmäßiger kaufmännischer Buchführung im Sinne des Einkommensteuergesetzes. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 4.
- Koepfel W.*, Wann sind Darlehen und gestundete Forderungen gesellschaftssteuerpflichtig? Bank-Archiv 25, 12.
- Severin*, Die steuerliche Belastung der G. m. b. H. und Co. und der A.-G. und Co. Die Unternehmung 2, 4.

Staats- und Verwaltungsrecht.

- *v. *Pistorius*, Staats- und Verwaltungskunde. W. Kohlhammer, Stuttgart. 8°. 180 S. M 5.70.

Sonstiges.

- **Pflug Fr.* und *Babst R.*, Kraftfahrzeugverkehr. Reichsrechtliche Vorschriften nach dem neuesten Stand. Textausgabe. Klasning & Co., Berlin. 8°. 269 S.
- **Steinberg F.*, Das Gesetz über den Verkehr mit Kraftfahrzeugen. 4. Aufl. mit Nachtrag. J. Meincke, Neuwied a. Rh. 8°. 157 und 120 S.

IV. Statistik.**Geld- und Finanzstatistik.**

- Raffgeau P.*, Die Entwicklung der Staatsschuld in Frankreich 1914—1926. Wirtschaftsdienst 11, 13.

V. Finanzwissenschaft.**Allgemeines.**

- **Gerloff W.* und *Meisel F.*, Handbuch der Finanzwissenschaft, 9. Lieferung. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8 M 2.—.

VI. Wirtschaftsgeographie.

- **Erdbüchlein*. Ein Jahrbuch der Erdkunde für das Jahr 1926. 7. Jahrg. Franck'sche Verlagsbuchhandlung Stuttgart. 8°. 80 S. M 1.50.

VII. Versicherungswesen.

- Deussen W.*, Die Bedeutung der Versicherungs-Abteilungen für Industrie-Konzerne. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft, April 1926.
- Grieser A.*, Die gegenwärtigen Probleme der Sozialversicherung. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft April 1926.
- Lautenbach W.*, Die Export-Kreditversicherung als volkswirtschaftliches Problem. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft, April 1926.
- v. *Waldheim H.*, Die Stellung der Versicherung in der systematischen Volkswirtschaftslehre. Zeitschr. f. ges. Vers.-Wissenschaft, April 1926.

VIII. Kaufmännisches Unterrichtswesen.**Allgemeines.**

- Die Wirtschaftsoberschule. Beratung der Leiter preussischer höherer Handelsschulen. Deutsche Handelsschul-Warte 6, 6.

Rechnen.

- **Schulze-Becher*, Aufgabensammlung für das kaufmännische Rechnen. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Teil I. 8°. 112 S. M 2.10.

Buchführung.

- **Berliner M.*, Zwei Monate in einer Großhandlung. 32.—34. verb. Aufl. Hahnsche Buchhandlung, Hannover. 8°. 62 S. M 1.20.
- Rost G.*, Die neuzeitlichen Buchführungseinrichtungen im Unterricht der höheren Handelsschulen. Wirtschaftliche Beilage zur deutschen Handelsschul-Warte 1926, 3.

Handels- und Rechtslehre. Betriebslehre.

- **Reichel G.*, Berufskunde für den kaufmännischen Lehrling in Verbindung mit Handelskorrespondenz und Deutsch. Oskar Leiner, Leipzig. 8°. 143 S. M 3.6
- **Schreinert A.*, Einführung in die Wirtschaftslehre (Handelskunde). Stephan Tietze, Aufig. 8°. 124 S.

Sprachen.

- **Michaelis V. E.*, Spanisch-deutsches Wörterbuch der Warenkunde. Walter Bangert, Hamburg. 8°. 152 S. M 5.—.

Bürgerkunde.

- **Ilzig K.*, Staatsbürgerkunde, Lieferung 2. Method. Rustin. Bonnez & Hachfeld, Potsdam. 8°. 31 S. M 1.—.

Methodik der Unterrichtsfächer.

- Lentz W.*, Arbeitsgemeinschaften im Deutschunterricht der höheren Handelsschule. Deutsche Handelsschul-Warte 6, 7.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 1470.

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FOR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÖLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOF-RAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULAREN AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:

Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg. Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;

Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Köln; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 6

STUTTGART · JUNI 1926

19. JAHRG.

Überblick.

Im Monat April machte die Wiedergewinnung normaler Wirtschaftsverhältnisse weitere Fortschritte. Am stärksten trat dies auf dem Kapitalmarkt in Erscheinung. Zudem kann auch die starke Aktivität der Handelsbilanz im März als ein Gesundheitszeichen angesehen werden. Auf der anderen Seite soll aber die anhaltend schlechte Lage des Bergbaus und der eisenschaffenden und eisenverarbeitenden Industrie nicht unerwähnt bleiben. Aus dem Gebiete der staatlichen Außenhandelsregelung ist der Abschluß der Meistbegünstigungsverträge mit Dänemark und Portugal zu nennen.

Den einzelnen Wirtschaftsberichten ist zu entnehmen, daß sich die Lage des Ruhrbergbaus gegenüber dem Vormonat nicht wesentlich veränderte. Bei einer geringen Zunahme der Förderziffer stiegen, infolge Verschlechterung der Absatzverhältnisse, die Haldenbestände. In ähnlicher Lage befand sich, bei allerdings leicht rückgängiger Förderung, der oberschlesische Steinkohlenbergbau. Die am 1. April eingeführten Sommerpreise brachten dem mitteldeutschen Braunkohlenbergbau eine vorübergehende Belebung im Geschäft mit Hausbrandbriketts. Mit Ablauf der Frühjahr Bestellzeit ging der Kaliabsatz auf 500 000—600 000 dz Reinkali zurück. Als wichtiges Ereignis ist die Anfang des Monats in Lugano zustandegewonnene Verlängerung der Verständigung mit der elsässischen Kaliindustrie zu erwähnen; hierdurch sind für die nächsten Jahre die Voraussetzungen für ruhige Verhältnisse auf dem Auslandsmarkt geschaffen. Während in der Erdölindustrie keine wesentlichen Veränderungen eintreten, hat die Tätigkeit in der Torfgewinnung mit

dem Beginn der besseren Jahreszeit wieder eingesetzt; doch ist die Zahl der angenommenen Saisonarbeiter nicht so groß wie im Vorjahre.

Wie schon eingangs erwähnt, war die Entwicklung der eisenerzeugenden und eisenverarbeitenden Industrien der rheinisch-westfälischen, oberschlesischen und bergisch-märkischen Produktionsgebiete wenig befriedigend. Abgesehen von einzelnen Zweigen der Spezialmaschinenindustrie zeigte die Lage der übrigen Maschinenindustrie ein ähnliches Bild. Die Waggon- und Lokomotivbauindustrie erhielt durch die Reichsbahnverwaltung einige Aufträge. Während der mangelhafte Beschäftigungsgrad in der Schiffsbauindustrie anhielt, berichtet die Automobilindustrie von einem belebten Absatz im April.

Im Farbstoff- und Chemikaliengeschäft waren Auftragseingänge und Versand nicht voll befriedigend, dagegen genügten sie bei den Zwischenprodukten, insbesondere bei den pharmazeutischen und photographischen Artikeln. Die lebhaftere Nachfrage nach Stickstoffdüngemitteln hielt an, nur bei Stickstoffprodukten für technische Zwecke ließ der Auftragseingang etwas nach. Einen geringen Rückgang erfuhr der Umsatz in Feinchemikalien und Glaschemikalien. Auch die elektrotechnische Industrie hatte im April einen Rückgang des Auftragsbestandes zu verzeichnen.

Die Bautätigkeit ließ noch sehr viel zu wünschen übrig, obgleich die Gewährung eines Reichskredits von 200 Mill. M für den Bau von Kleinwohnungen die Hoffnung auf ein günstiges Baujahr erhöhte. In den mit dem Bauprodukt zusammenhängenden Wirtschaftszweigen machten sich Anzeichen einer beginnenden Belebung bemerkbar. Der Absatz in Roh-

baustoffen, besonders in Ziegelsteinen, nahm zu. Die Reichseisenbahn ist dazu übergegangen, gewisse Mengen inländischer Schwellen anzukaufen und hat dadurch den Eingaben der deutschen Schwellenfabrikation Rechnung getragen. Die deutsche Forstwirtschaft beklagt sich über den großen Import von verarbeiteten Stammblöcken aus Polen. Die übrigen Zweige der Holzindustrie, wie auch die Zellstoff-, Papier-, Glas-, Kalk- und Kautschukindustrie, zeigen gegenüber dem Vormonat keine wesentlichen Veränderungen ihrer Geschäftslage.

Die einzelnen Zweige der Bekleidungsindustrie zeigten wenig Einheitlichkeit in ihrer Entwicklung. Überwiegend war der Auftragseingang nicht besser als in den Vormonaten. Auch die Beschäftigung der Lederfabriken war immer noch schwach. Die Häuteauktionen lagen durchweg fest. Im Gegensatz hierzu sind in verschiedenen Zweigen der Nahrungs- und Genußmittel-Industrie Belebungen des Geschäftsganges zu verzeichnen. Die im Laufe des April eingetretene Steigerung für Getreide, Mehl und Futtermittel belebte das Geschäft im Getreidehandel in bedeutendem Umfange. Die Nachfrage nach greifbarer Ware konnte nicht immer befriedigt werden. Die Roggenpreise stiegen teils infolge der Regierungsmaßnahmen um etwa 16 M je Tonne, die Weizenpreise um 14 M. Auch die Forderungen für ausländisches Getreide erhöhten sich, ebenso stiegen Weizen- und Roggenmehl im Preise. Zum Osterfest war in der Margarine-Industrie eine Hebung des Geschäftsganges festzustellen. In der Fischwirtschaft blieben die auf den Auktionen erzielten Erlöse für die Fänge teilweise unter den Selbstkosten, auch ging der Absatz zurück. Bemerkenswert ist, daß seit Anfang April deutsche Fischdampfer außer in Aberdeen auch wieder in Grimsby löschen dürfen. Auf dem Zuckermarkt trat eine Belebung ein, nachdem bekannt wurde, daß die Regierung von Kuba die Landeszuckererzeugung zwangsweise um 10 % einschränken wolle. In der Zuckerwirtschaft konnten in letzter Zeit größere Abschlüsse getätigt werden, deren Auswirkungen statistisch jedoch erst in den nächsten Monaten erkennbar sein werden. Die Getränke- (Bier, Wein) und Tabak-Industrie wiesen einen belebten Absatz auf.

Die Lage der Rheinschiffahrt zeigte keine Besserung. Der Verkehr auf dem Ems-Weser-Kanal konnte wieder voll aufgenommen werden. Auf der Elbe waren die Wasserstandsverhältnisse durchaus befriedigend, doch reichten die Güter zur Beladung der Elbschiffe nicht aus. Die Frachtraumreserve aus dem vergangenen Monat konnte noch keine Verwendung finden. Auch liegen auf der Oder immer noch viele Schiffer seit dem Winter beschäftigungslos. Infolge des schlechten Geschäftsganges sind die Frachten erheblich heruntergegangen. Im Stettiner Seeschiffsverkehr, der im April gegenüber dem Vormonat eine Steigerung erfuhr, macht sich der Wettbewerb Danzigs lebhaft bemerkbar. Der Hamburger Hafenverkehr war im 1. Quartal 1926 um 253 Schiffe mit 295 000 Nettoregistertonnen geringer als in der gleichen Zeit des Vorjahres. Ant-

werpen hat in der gleichen Zeit ein Mehr von 32 Schiffen mit 268 000 Nettoregistertonnen, in Rotterdam war eine Zunahme des Verkehrs um 134 Schiffe mit 463 000 Nettoregistertonnen zu verzeichnen.

Der Kanadische Weizen-Pool.

Von R. W. Goldschmidt, Berlin.

I.

Das Getreide rückt gegenwärtig wieder in den Mittelpunkt des weltwirtschaftlichen Interesses. In Deutschland haben die vorjährigen Agrarzolldiskussionen und die gegenwärtigen Probleme der Roggenvalorisation dies Interesse noch verstärkt.

Unter allen Neubildungen, die auf diesem Gebiet in den letzten Jahren entstanden, oder noch in Entstehung sind, hat wohl keine mehr symptomatische und aktuelle Bedeutung als der kanadische Weizen-Pool.

Hier macht eine genossenschaftsähnliche zur gemeinsamen Ernteverwertung gegründete Großorganisation den Versuch, auf dem Weltmarkt eines Produkts, bei dem Erzeuger und Verbraucher zahlreicher sind als irgendwo, planmäßig regulierend einzugreifen.

Grundbedingung für die Durchführung derartiger Pläne ist ein ausreichender Anteil der der Organisation angeschlossenen Produzenten an Weltproduktion und Weltmarkt des gepoolten Produkts. Diese Bedingungen sind für Kanada durch die Entwicklung des letzten Jahrzehnts geschaffen worden. Obwohl eine erhebliche Getreideproduktion erst seit einem Menschenalter besteht, hat Kanada bereits die dritte Stelle unter den Weizenproduzenten erreicht:

Jahr	Ernte (in Mill. dz)	in % der Weltproduktion
1909—13	54	5,36
1921	82	9,09
1922	109	11,63
1923	129	12,36
1924	71	7,62
1925 (Schätzung)	114	10,72

Während also nach der Produktionsmenge Kanada noch hinter der Union und Rußland zurücksteht, hat es sich im Weizenexport in den letzten Jahren den ersten Platz erobert:

Jahr	Ausfuhr v. Weizen (Mill. dz)	% des Welthdl.	Ausfuhr von Weizenmehl	% des Welthdl.
1909—13	20	13,9	3	13,8
1921	40	24,6	7	23,4
1922	57	36,8	8	29,2
1923	66	43,2	10	29,8
1924	58	32,7	10	27,1
1925	61	39,8	9	30,9

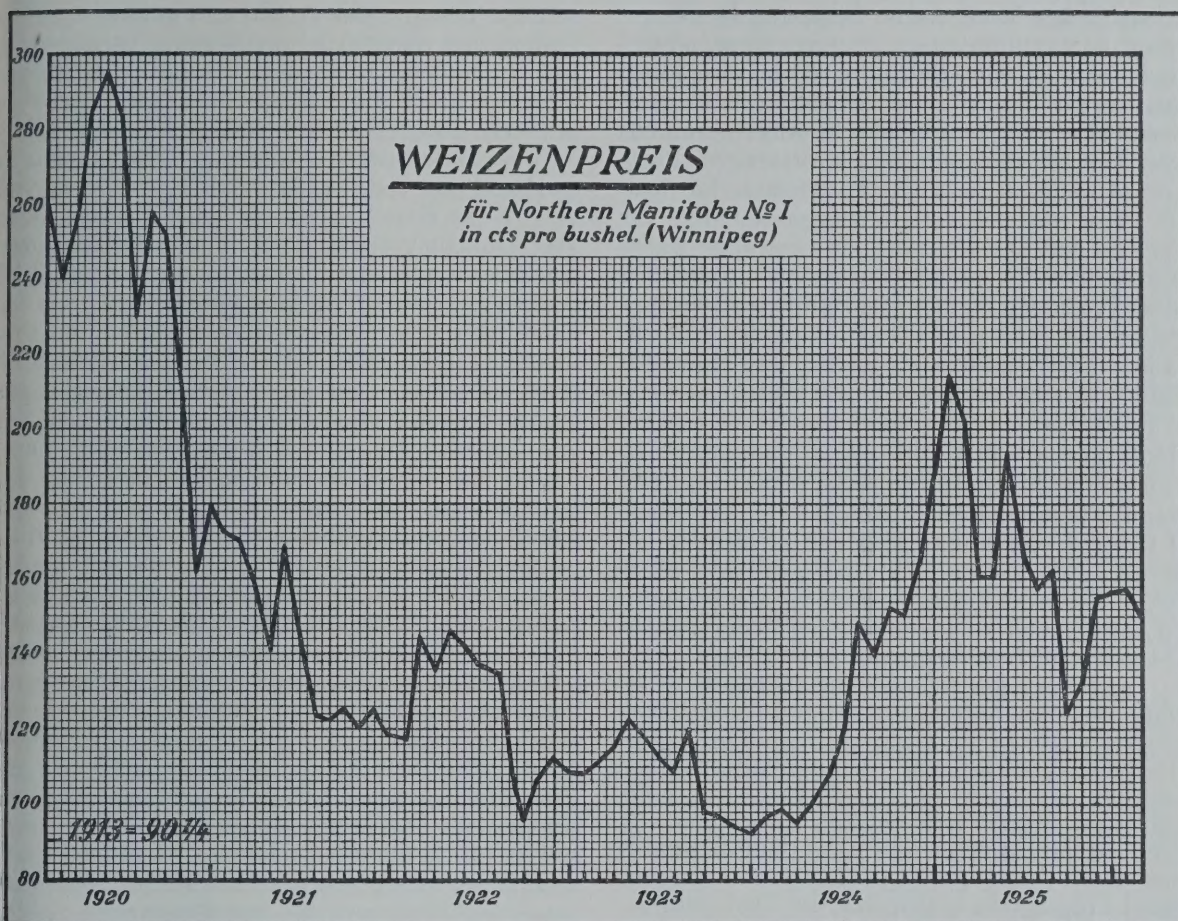
Diese Entwicklung ist in erster Linie durch die Ausdehnung des bebauten Gebiets, das auch jetzt noch starker Verbreiterung fähig ist, weniger durch Steigerung des Hektarertrags herbeigeführt worden. Unterstützt wird sie durch den geringen Eigenverbrauch Kanadas mit seinen nur 12 Mill. Einwohnern: Die gesamte Produktion nach Abzug von etwa 12 Mill. dz für Saatgut, 12 Mill. für den kana-

dischen Verbrauch und 8 Mill. für industrielle und sonstige Verwendung steht zum Export zur Verfügung.

90—95 % der Gesamternte stammen aus den drei Prärieprovinzen, deren südliche Hälfte in einem langen Streifen vom Oberen See bis an das Felsengebirge das Kerngebiet des Getreideanbaus bilden: Saskatchewan erzeugt über die Hälfte der kanadischen Gesamternte, Alberta etwa $\frac{1}{3}$, Manitoba $\frac{1}{10}$.

der Jahre in zwei Sammelgesellschaften auf, der United Graingrowers (für Manitoba und Alberta) und der Saskatchewan Cooperative Elevator Co.

Erst als Kanada im Kriege der entscheidende Faktor in der Weizenversorgung Englands und seiner Alliierten geworden war, kam es zur Schaffung einer straffen, das ganze Land umfassenden Zwangsorganisation. Die Wheat Export Co., als Vertreterin der englischen Heeresleitung, wurde



Auf dem Prärieboden Westkanadas wird fast nur Frühjahrsweizen angebaut. Bei der ziemlich nördlichen Lage des kanadischen Weizengebiets ist die Reifezeit der verschiedenen Sorten von entscheidender Bedeutung. Gewöhnlicher Weizen braucht a. 120 Tage, der jetzt meist angebaute Marquisweizen 110 Tage. Eine vom Ackerbauamt gezüchtete neue Sorte, der Garnetweizen, soll in nur 100 Tagen ausreifen, womit sich für weite Strecken aussichtsreiche Anbaumöglichkeiten erschließen.

II.

Pläne und Versuche, die Ernte unter Vermeidung des freien Handels für Rechnung der Produzenten zu erwerben, reichen in die ersten Jahre dieses Jahrhunderts zurück.

Positives Ergebnis dieser Bewegungen war lediglich die Gründung einer Reihe von Farmer-Elevator-Gesellschaften. Ihre Mehrzahl ging im Laufe

Monopolabnehmerin für die gesamte Produktion. Eine kanadische gemischtwirtschaftliche Behörde, die Board of Grain Supervisors, leitete die Beschaffung der notwendigen Getreidemengen und setzte die für die Farmer außerordentlich günstigen Preise fest. Auf diese Art wurde ein Teil der Ernte von 1916 und die Gesamternten der Jahre 1917 und 1918 verwertet. Zum Verkauf der Ernte von 1919 bildete die Regierung eine neue Behörde, das Weizenamt (Wheat Board), seit 1920 übernahm wieder der freie Handel mit seinem Mittelpunkt in der Börse von Winnipeg die Verwertung der Ernten.

Bis Mitte 1920 hatte der Weizenpreis aus den bekannten Gründen an allen Weltmärkten eine fortgesetzte Steigerung erlebt. Im nächsten Jahr aber erfolgte ein Preissturz ohnegleichen. Da die Lebenshaltungskosten in Kanada diese Senkung aber kaum mitmachten, öffnete sich die vielberufene Preisschere weit zuungunsten der Weizenfarmer. Diese Lage

führte schon 1922, besonders nach dem Wahlerfolg der Farmerpartei (Progressives), zu Plänen einer Wiedereinführung der offiziellen Ernteverwertung. Die Regierung, stark beeinflusst von Kreisen, die der Winnipeg Börse nahestanden, zeigte aber keine Lust, eine Zwangsorganisation zu schaffen. Daher gewann der Gedanke freiwilligen Zusammenschlusses in Farmerkreisen die Oberhand. Das Verdienst, ihn in geschicktester und erfolgreichster Weise propagiert zu haben, gehört dem amerikanischen Rechtsanwalt Aaron Schapira, dem Organisator der kalifornischen Obstverwertungsgenossenschaften. Provinzielle Eigenbrödelei verhinderte zunächst die Bildung einer einheitlichen Organisation. Für 1923 kam es nur in Alberta zur tatsächlichen Konstituierung eines derartigen Pools (Alberta Cooperative Wheat Producers). Im Sommer 1924 entstanden Parallelorganisationen für Manitoba und Saskatchewan; im September wurde eine zentrale Verkaufsorganisation (Canadian Wheat Producers Ltd. — also rechtlich als Aktiengesellschaft) geschaffen, deren Leitung 3 Direktoren aus jedem der Provinzpools bilden. Ihre führenden Köpfe heißen D. L. Smith, H. D. Wood und H. I. Mc. Phail.

1923 gingen erst 9 Mill. dz, also etwa 8 % der Gesamternte, durch die Hände des Pools; 1924 verwertete er bereits 22 Mill. und damit $\frac{1}{3}$ der Ernte; für 1925/26 wird sein Umsatz auf 68 Mill. dz angegeben, womit etwa 60 % der gesamten kanadischen Produktion unter seiner Kontrolle stehen. Sein Anteil am Weizenexport ist noch beträchtlicher; er erreichte 1924/25 (September bis August) bereits 50 % und kann für 1925/26 auf vielleicht $\frac{3}{4}$ der Totalausfuhr geschätzt werden. Etwa 100 000 Farmer sind dem Pool als Mitglieder angeschlossen.

III.

Um die betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkte herauszuarbeiten, empfiehlt sich die Betrachtung der ganzen Fragen vom Standpunkt des Pool selbst.

Der Pool ist für seine Mitglieder da, hat also selbst ohne Gewinn zu arbeiten.

Grundlage der ganzen Organisation sind die nach dem Muster der kalifornischen Obstverwertungsgenossenschaften aufgestellten Lieferungsverträge: Jedes Poolmitglied verpflichtet sich bindend, 5 Jahre lang (die ersten Verträge laufend mit der Ernte 1927 ab) seine gesamte Weizenernte, abzüglich der für Saatgut und Eigenverbrauch benötigten Mengen an den Pool abzuliefern, der nach Verwertung der Ernte aller Mitglieder den Erlös pro rata an die einzelnen Farmer auszuschütten hat. Auf Übertretung der Lieferungspflicht steht eine Konventionalstrafe von 25 c pro Bushel.

Ein eigenes Vermögen besitzt der Pool nur in sehr beschränktem Maße. Jedes Mitglied muß bei Eintritt neben einem Organisationsbeitrag von 2 \$ eine Aktie von 1 \$ zeichnen. Zu den derart aufgebrachten 300 000 \$ treten noch die Reserven, die aus Minderausschüttung gegenüber den erzielten Preisen stam-

men, aber nur für bestimmte Zwecke Verwendung finden.

Die Einnahmen des Pools bestehen also so gut wie ausschließlich aus dem Erlös des verkauften Weizens. Die Preispolitik und ihr Erfolg sind für die Existenz und die Beurteilung des Pools ausschlaggebend. Sie liegt in der Hand der Central Selling Agency. Die Verkäufe über die Seenroute leitet der Eastern Sales Manager in Winnipeg, für die über den Stillen Ozean und Panama-Kanal verschifften Mengen (im großen und ganzen die Produktion von Alberta) ist der Western Sales Manager in Vancouver zuständig. Schapira, der geistige Gründer, hat für die Preispolitik das Schlagwort „Orderly marketing“ ausgegeben und meint damit im wesentlichen neben Ausschaltung der unnötiger und lediglich verteuernenden Zwischenstationen auf dem Wege des Weizens bis zum Konsumenten gleichmäßige Verteilung des Jahresangebotes über die einzelnen Monate. Solange der freie Handel herrschte, kamen jedes Jahr unmittelbar nach der Ernte gewaltige Mengen an den Markt und verursachten regelmäßig im Oktober und November einen scharfen Preissturz; dasselbe ereignete sich im Mai nach Wiedereröffnung der Schifffahrt auf der kanadischen Seen. Hier will der Pool nun grundlegend Wandel schaffen und in der Gestaltung der monatlichen Ausfuhrziffern lassen sich die Anfänge dieser Ausgleichspolitik bereits erkennen. Deutlich ist sie besonders im Herbst 1925 geworden, als infolge der aus allen Produktionsgebieten eintreffenden günstigen Nachrichten der Weizenpreis von etwa 170 auf 125 c gefallen war. Die Pool-Gegner sahen bereits freudig seiner Auflösung entgegen, doch hatte dessen Leitung während der ganzen Baisse mit Abgaben sehr zurückgehalten und behielt diese Politik auch bei, als jetzt, angeregt durch den Preistiefstand, die Nachfrage verstärkt einsetzte. Da die tatsächlichen Ernteergebnisse hinter den Erwartungen zurückblieben, und eine groß angelegte Baisse Spekulation amerikanischer Händler im September zusammenbrach, erreichte der Weizenpreis bereits im Spätherbst trotz des außerordentlich günstigen Ausfalles der kanadischen Ernte mit 155 c fast ganz seinen alten Stand. Entscheidend bleibt, daß es dabei dem Pool gelungen ist, die Bildung großer Vorräte in Europa, die seine Preispolitik durchkreuzen könnten, zu verhindern, eine Tendenz, die er dauernd beibehalten muß und wird.

Diese Preispolitik wird erst dadurch möglich, daß der kanadische Weizen die beste Qualität unter den Welthandelsorten aufweist und besonders seines Kleberreichtums wegen für gewisse Zwecke eine Art Monopolstellung besitzt. Außerdem erleichtert es die Preispolitik des Pools, daß auch die ihm noch fernstehenden Farmer sich im großen und ganzen nach seiner Politik richten.

Hauptabsatzgebiet des kanadischen Weizens ist England; etwa $\frac{3}{4}$ des Exports gehen (meist über New York, zum geringen Teil über Montreal) ins Vereinigte Königreich. In den Rest teilen sich die Vereinigten Staaten, Italien und Belgien.

IV.

Will der Pool eine nachhaltige und dauernde Regulierung der Weizenpreise durchsetzen, so muß die Beherrschung möglichst vieler und möglichst wichtiger Stationen im Gesamtweg des Weizens von den Farmen in den Prärieprovinzen bis auf den Tisch des europäischen Konsumenten sein Ziel sein. Da der Aufbau einer derartigen Organisation viele Jahre erfordert, ist der Pool bisher erst für einen Teil des Weges ans Ziel gekommen. Die Lieferungsverträge sichern ihm etwa 20—25 % des im internationalen Handel umgesetzten Weizens; dehnt er, wie allgemein angenommen wird, seinen Mitgliederpreis in Kanada noch weiter aus, so kann er seinen Anteil leicht auf ein gutes Drittel steigern. Der Pool hat anfangs diese Mengen auf dem gewöhnlichen Wege verwertet, also durch die Börse von Winnipeg, der an kanadische Exporteure verkauft; ausgeschaltet wurden also lediglich die kanadischen Zwischenhändler. Im letzten Jahr ist aus dem stillen Zwist zwischen Börse und Pool offener Streit geworden; beide Gegner machen kein Hehl daraus, daß sie die vollständige Vernichtung ihres Widersachers für notwendig halten. Deshalb schaltet der Pool jetzt die Börse aus und verkauft, häufig bis 5 c pro Bush. unter Winnipegger Notiz, direkt. Außerdem hat er — dies ist besonders wichtig — im vorigen Jahr unmittelbare Beziehungen mit europäischen Abnehmern angeknüpft. Einmal handelt es sich um langfristige Verträge mit englischen Großmühlen, um so für einen Teil der Ernte einen ständigen Absatz zu sichern. Hierbei hat der Pool den Weizen zu einem Preis angeboten, der hinter Börsenpreis plus Fracht, Versicherung und Spesen zurückbleibt; heftigster Widerspruch der kanadischen Mühlenindustrie war die Folge, doch mußte diese vom Pool den Vorwurf dauernden Dumpings einstecken. Weiter noch werden die Beziehungen, die gelegentlich einer Europareise von Pooldirektoren im Januar 1925 mit der englischen konsumgenossenschaftlichen Großorganisation, der English Cooperative Wholesale Society, angeknüpft worden sind und deren regelmäßige direkte Belieferung durch den Pool vorzuziehen, gehen. Sie bedeuten ein fast völliges Ausschalten allen Zwischenhandels und nähern sich bereits sehr stark genossenschaftlichen und sozialistischen Idealbildern.

Um ein anderes Stück des Weges ist gleichfalls im vorigen Jahr heftiger Streit entbrannt. Bisher hielt in Kanada die Schlüsselstellung in der Getreidebewegung der Elevator: er fungierte gleichzeitig als Lagerhalter und Händler¹⁾. Mit diesen

¹⁾ Man unterscheidet Country Elevators, meist kleinere ältere Gebäude auf jeder Station nahe den Farmen, und Terminal Elevators, moderne Anlagen mit riesiger Fassungskraft an den Hauptumschlagplätzen, vor allem an den Nachbarhäfen Ft. William und Pt. Arthur am Oberen-See, durch die der größte Teil der Ernte Westkanadas geht. Die Country Elevators (zus. ca. 4000) gehören zumeist den 40 großen privaten Elevatoren-Gesellschaften (2800), 6 Großmühlen (500) und den beiden basiscooperativen Farmer-Gesellschaften (700). Bei den Terminal-Elevatoren ist auch die Regierung stark beteiligt.

Elevatorenkonzernen hat der Pool Verträge abgeschlossen, nach denen sie gegen Zahlung von 2½ c pro Bush. die Lagerung und Sortierung des Poolgetreides übernehmen. Da diese relative Abhängigkeit dem Pool lästig scheint, versucht er jetzt, ohne aber in absehbarer Zeit der freien Elevatoren ganz entraten zu können, durch Kauf und Neubauten ein eigenes Elevatorensystem zu schaffen. Zu diesem Zweck sind 1924 von jedem verkauften Bushel 2 c einbehalten worden. Mit dieser Reserve von etwa 1½ Mill. \$ hat der Pool 3 Terminal-Elevatoren und an 100 Country-Elevatoren erworben. 1925 werden bei gleicher Bemessung ungefähr 5 Mill. \$ für diesen Zweck verfügbar sein. Der Versuch, die beiden Farmer-Elevatorgesellschaften zum Anschluß an den Pool zu bringen, sind vorerst, wahrscheinlich an persönlichen Rivalitäten, gescheitert.

V.

Gleicher Preis für jeden Produzenten, einerlei, wann und wo er seinen Weizen an den Pool abgeliefert, ist der Grundsatz für die Vergütung an die Mitglieder.

Nach Schluß der Verwertung einer Jahresernte setzt der Pool zuerst einen Einheitspreis fest, der für Northern No I in Pt. Arthur—Fort William (für Weizen aus Manitoba und Saskatchewan) bzw. in Vancouver (für Alberta-Weizen) gilt.

Für Qualitätsunterschiede werden dann die üblichen Differenzen gerechnet. Doch hat der Pool hier den großen Vorteil der Einheitlichkeit der kanadischen Produktion: allein 65 % der Gesamternte entfallen auf Northern I, weitere 15 und 10 % auf Northern II und III.

Schließlich bestimmt der Pool, unter Berücksichtigung der aus den verschiedenen Entfernungen zum Basisort resultierenden Frachtkosten (durchschnittlich 20—30 c pro Bush.), die für den an den einzelnen Stationen abgelieferten Weizen geltenden Preise; hierbei werden allerdings die entfernten Gebiete etwas günstiger gestellt.

Da der endgültige Weizenpreis erst nach Verwertung der Gesamternte, also für die Ernte 1924 etwa im September 1925, berechnet wird, der Farmer andererseits aber nicht 1 Jahr lang auf den Ernterlös warten kann, um so mehr, als er beim Verkauf an den privaten Handel den Kaufpreis sofort erhält, leistet der Pool bei Ablieferung des Weizens dem Farmer eine Abschlagszahlung, die etwa die Produktionskosten deckt. Weitere Ausschüttungen erfolgen dann nach Maßgabe der Verkäufe. 1923/24 erzielte der Pool einen Durchschnittspreis von 103 c. 1924/25 wurde 1 \$ pro Bush. sofort gezahlt, weiter wurden 35, 20 und 11 c, zusammen also 1,66 \$, ausgeschüttet, davon aber 1½ c zur Deckung der Kosten und 2 c zur Bildung der Elevatorenreserve, zurückbehalten. Für das laufende Erntejahr ist ebenfalls eine Abschlagszahlung von 1 \$ geleistet worden.

Da der Pool über Eigenvermögen nicht verfügt, können diese Abschlagszahlungen (1924 etwa 80, 1925 250 Mill. \$) nur durch Kredite aufgebracht werden: der Pool erhält sie zu günstigem Satz

(ca. 6%) von der Vereinigung der kanadischen Großbanken.

VI.

Der Pool ist von den Farmern und für die Farmer geschaffen. An der Wirkung, die er für deren Lage gehabt hat, ist daher sein Erfolg zunächst zu messen.

Bis 1923 machte die Organisation des Weizenabsatzes aus jedem Farmer *volens volens* einen Spekulanten. Der Farmer hatte allerdings die Möglichkeit, sein Getreide wann und an wen ihm gut schien, zu verkaufen. Damit aber spekulierte er auf einem der den stärksten Schwankungen ausgesetzten Märkte, ohne mehr als eine blasse Ahnung von dessen Organisation und Preisbildung zu haben. Oft allerdings wurde er jeder Wahl überhoben, da die drückende Schuldenlast zum Verkauf unmittelbar nach der Ernte zwang: ein regelmäßig im September und Oktober erfolgender Preissturz war die Folge. Unter diesen Verhältnissen mit ihren Aufregungen und Enttäuschungen litten die Farmer, besonders wegen ihrer naheliegenden unspekulativen Veranlagung, außerordentlich. Außerdem war in den Nachkriegsjahren die Preisgestaltung derart ungünstig geworden, daß jahrelang die Farmer beim Getreideanbau nicht einmal ihre Auslagen decken konnten, und ihr vorher schon starke Verschuldung steigern mußten; die Aufgabe einer ganzen Anzahl Farmen auf zweitklassigen Böden fiel auf. Die durchschnittlichen Produktionskosten betragen nach kanadischer amtlicher Rechnung etwa 120 c pro Bush., Zinsen und Arbeit des Farmers und seiner Angehörigen eingerechnet. Eine amerikanische Untersuchung hat sie aber auf nur 82 c angegeben, sie mögen also etwa gut 1 \$ betragen. Frachtkosten bis Fort William, das als Notizbasis gilt, machen im Durchschnitt etwa 20 c aus. Ein Blick auf die Preiskurve zeigt dann, daß die Notiz von Mitte 1922 bis Mitte 1924 ständig unter den Gestehungskosten bleibt. Aus dieser Lage, die, koste es was es wolle, eine Änderung verlangte, ist der Pool entstanden und hat, wenn auch von der Weltknappheit 1924 stark unterstützt, den Umschwung gebracht. Aber auch 1925, bei einer Ernte, die der von 1923 mengenmäßig gleicht, bei einem fast unveränderten allgemeinen Preisniveau, stehen die Weizenpreise ungefähr 50 % höher als damals. Das hat seinen Eindruck nicht verfehlt, daher der Massenzustrom zum Pool. Gegenwärtig ist daher der Weizenanbau in Westkanada wieder recht lohnend geworden. Den Gestehungskosten von 125—140 c gegenüber hat der Pool für die Ernte 1924 162½ c ausgeschüttet. Bei der Durchschnittsgröße der kanadischen Farm von etwa 400 ha und einem Ertrag von etwa 8 dz pro ha blieb dem Farmer im vorigen Jahr ein Reinüberschuß von etwa 1600—2800 \$; im laufenden Jahr wird der Überschuß wahrscheinlich zwar geringer sein, immerhin aber noch gut 1000 \$ erreichen.

VII.

Die Folgen dieser Preisentwicklung machen sich in der ganzen kanadischen Wirtschaft bemerkbar.

Zunächst hat die Hebung der Kaufkraft der Farmer alle Zweige des Einzelhandels, besonders den Umsatz in landwirtschaftlichen Maschinen stark angeregt. Zudem hat die Ratenzahlungsweise der Pools eine vernünftigeren Verteilung der Ernteerlöse herbeigeführt. Die Entschuldung der Landwirtschaft macht ebenfalls merkliche Fortschritte und die Steigerung des Weizenpreises hat die kanadische Handelsbilanz aufs günstigste beeinflusst; rechnen man doch, daß dieses Jahr etwa 500 Mill. \$ durch den Weizenexport neu nach Kanada fließen werden. Der Pool hat sich auch die Förderung des äußeren Westens des Dominions zum Ziel gesetzt. Deshalb leitet er einen steigenden Teil des Weizenexportes über Vancouver und den Panama-Kanal. So strebt auch die Eroberung des ostasiatischen Marktes, dessen Übergehen zum (wenigstens teilweisen) Weizenstandard man schon dämmern sieht, vorbereitet wird.

Kein Wunder also, daß ganz Kanada das Lob der Pools singt: Farmer und Handwerker, Regierung und Presse, Parlament und Wissenschaft.

Der Erfolg des Pools rührt einmal aus der Weltknappheit des ersten Jahres seiner Wirksamkeit; außerdem aus einer außerordentlich geschickten Leitung, die sich ebenfalls einen nicht unerheblichen Bruchteil des Erfolges zurechnen. Entscheidend bleibt dann etwas, das schlagwortartig mit „Einheitlichkeit“ bezeichnet werden könnte: Einheitlichkeit der Mitgliederintentionen (Fehlen der Großgüter), Einheitlichkeit der Produktionsbedingung und des Erzeugnisses, Einheitlichkeit des kanadischen Kredit- und Eisenbahnsystems.

Sicher ist, daß mit dem Pool für die Geschichte des Weizenweltmarktes eine neue Periode einsetzt. Darüber hinaus ist der Pool ein deutliches und glänzendes Beispiel des kommenden Spätkapitalismus.

Zur Theorie des Schmalenbachschen Kalkulationswertes.

Von Georg Ritter v. Ebert, Nürnberg.

(Abkürzungen beim Zitieren: o = oben; m = mitten; u = unten)

Eine Arbeit über Theorie und Praxis der Preisbildung führte mich zu Schmalenbachs „Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik“, 2. Aufl. November 1925. Ihren Mittelpunkt bildet die Aufsuchung eines Kalkulationswertes als eine Art festen Bezugssystems inmitten der sich fortvollziehenden Preisbewegung; die Schrift erstrebt einen Ersatz praktischer Fehltheorien (S. 2 m) nach ihren aus der Zufälligkeit der Preisgebardung (S. 12 u) abgeleiteten Kostenwerten (S. 9 o) durch Kalkulationswerte, die, den Grundsätzen der Vergleichbarkeit (S. 12 u) und der gütersparenden Wirtschaftlichkeit (S. 15 u, 47 u) entwachsend, auch der immer noch schwierigen Selbstkostenrechnung der zusammenhängenden Produkte (Abfall- und Nebenprodukte) allgemein verwendbar sind (S. 7 u).

Dazu wird der Kalkulationswert in zwei Stufen aufgebaut, nämlich erstens unter Berücksichtigung der Beschaffbarkeit der Güter, d. h. unter

2 Bände Ganzleinen (gegen Barzahlung porto- und verpackungsfrei)

Preis RM 12.—. Ich bin mit Postnachnahme einverstanden. Dafür lassen Sie mir Ihre Ersparnisse an Verwaltungskosten durch Nichtberechnung von Porto- und Verpackungskosten zugute kommen.

Vogt, Taschenbuch der Geschäftstechnik

2 Bände Ganzleinen

(gegen Teilzahlung in drei Raten)

Den Betrag von RM. 12.— werde ich — zuzüglich Ihrer Selbstkosten für Porto und Verpackung — in 3 gleichen Monatsraten zahlen. Die erste Rate bitte ich bei Zusendung des ersten Bandes sofort, die zweite Rate bei Zusendung des zweiten Bandes in einem Monat durch Nachnahme zu erheben. Die dritte Rate werde ich Ihnen einen weiteren Monat später überweisen.

Nicht Zutreffendes streichen! Unterschrift auf der Vorderseite erbeten!

Unterschrift des Bestellers

An den

Bitte ohne Marke
absenden!

Ort des Bestellers

Verlag für Wirtschaft und Verkehr
Forkel & Co.

Straße und Hausnummer

Die Sendung ist an Abt.

z. Hd. des Herrn

zu adressieren

Stuttgart

Pfizerstr. 225

Güter gehemmt beschaffbar sind oder in übermäßiger Menge vorliegen, ob es sich um Kuppelprodukte oder um Güter mit veränderlichen Materialpreisen handelt. Zweitens unter Berücksichtigung des Beschäftigungsgrades der Betriebe, d. h. ob die Betriebskosten proportional oder fix, degressiv oder progressiv auftreten. Daher wird die Auffindung des Kalkulationswertes der ersten Stufe zur Voraussetzung des zweiten Teiles.

Im theoretischen Rüstzeug bildet den großen Hintergrund der Entwicklung ein gemeinwirtschaftliches ökonomisches Prinzip (S. 1): Ein Wertmaßstab in Preisform (S. 9 m, 13 o) und Buchführung (S. 3 ff.) erleichtern das Wählen (S. 12, 14) zur Verhinderung der Güterverschleuderung und zur Ausnützung der Kostengefälle; aber die Latentnachung von Bedarf durch hohe Preise kann wirtschaftsgesetzliche Eingriffe (S. 45) zur Folge haben. Einschränkungen des ökonomischen Prinzips bei Individuum (S. 46) und Gesellschaft (S. 47), nicht aber eine Ausdehnung auf alles Leben (S. 13) entsprechen unserer Erkenntnis, wie ja das Prinzip der Wirtschaftlichkeit sogar beim Menschen als Ergebnis langer und nicht überall gleich erfolgreicher Erziehung erscheint.

Der Kostenbegriff als Opfer naturaler Werte (S. 8), das sog. Gesetz der Reproduktionskosten (Beispiele S. 20 o), und auch das sog. Gesetz der höchsten Kosten (Beispiel S. 32/33) erhalten eine betriebswirtschaftliche Verwendung und Bestätigung. Die Preistheorie entstammt der Wiener Schule (S. 41 ff.). Die Anwendung der subjektiven Werttheorie auf den Einzelbetrieb mit Nutzen gleich Gebrauchswert (S. 41, Anm. 2) und mit in Preisen ausgedrücktem Grenznutzen (S. 13 o, 15 u), wo auch sonst Wert meist gleich Preis (Kostenwert, Kalkulationswert (S. 40 u, 45 u), Wertgefälle, Zeitwert) gesetzt wird, führt zu einer nicht völlig überwundenen Ausschaltung der Wertvorstellungen. „Was wir Wert nennen, ist im Grunde nichts anderes, als ein auf eine Skala gebrachtes Vergleichsmittel“ (S. 12 m). In Analogie mit dem bekannten Beispiel knappen Trinkwassers einer Schiffsmannschaft auf hoher See dient im Kriege nicht vermehrbarer Kupfervorrat (S. 16 o) zur Erläuterung des Kalkulationswertes in Stufe 1. So gelangt die ältere Werttheorie zum Grenznutzenbegriff, den sie für Kostenproduktivität zum Kostennutzen oder zum produktiven Grenznutzen der Kostenmittel erweitert, während für die Selbstkostenrechnung aus theoretisch nicht ersichtlichen Gründen sozusagen ein Unterkostennutzen als Kalkulationswert zur Vorratsbewertung im Geiste des Grenzgesetzes abgeleitet wird (S. 15 u). Es folgt Übernahme des Unterkostennutzens (S. 15 u, 16 o, 16 o/m) auf übermäßige Mengen von Kostengütern (S. 17 m), auf Kuppelprodukte (S. 17 u, 18 o) und auf veränderliche Materialpreise (S. 19 u). Daneben kann ein produktiver Grenznutzen als Kalkulationswert auftreten (S. 16 u, er ist ebenso möglich S. 17 m, 19 u, ferner S. 18 o/u, 19 m, 19 m/u). Endlich spielen in allen vier Fällen auch von der Kostenseite her Marktpreis, Locoverkaufswert, Her-

stellungskosten, Selbstkosten, Vorbereitungskosten als Kalkulationswerte die wichtigste Rolle; bei gehemmter Beschaffung S. 17 o, bei übermäßiger Menge S. 17 m, bei Kuppelprodukten S. 18 o, 18 m, bei veränderlichen Materialpreisen S. 19 u, 20 o.

Der Grenznutzenbegriff oder der Unterkostennutzen der Selbstkostenrechnung ist S. 16 u und 18 u gewissermaßen senkrecht zur üblichen Teilbarkeit der Bedürfnisskalen spaltbar gedacht; in die Höhe des Grenznutzens ragt ein ungesättigter Auftrag, neben dem Grenznutzen steht eine ungestillte Begehrensintensität, was bisher als theoretische Unmöglichkeit galt. Hiervon abgesehen, kann das Beispiel S. 16 u als kalkulatorischer Beweis für die Richtigkeit des Grenzgesetzes gelten. Da selbst mit den Vorbehalten von S. 19 m ein für den Einzelbetrieb abgeleiteter Grenznutzen nach Maßgabe des jeweiligen Verhältnisses von Vorrat und Aufträgen von Betrieb zu Betrieb veränderlich ist, müssen die Kalkulationswerte bedeutenden Zufälligkeiten unterliegen. Daher macht die Praxis vom Kalkulationswerte kaum Gebrauch: Bei gehemmter Beschaffung von Kostengütern sind „in der Praxis die Kalkulationswerte einfach so lange zu steigern, daß die niedersten Verwendungszwecke automatisch ausfallen“ (S. 16 u). Bei übermäßiger Menge von Kostengütern fehlt eine solche Faustregel. Bei Kuppelprodukten wird man „mit wirklichen und nicht bloß angenommenen Tatsachen rechnen“ (S. 18 o). Bei veränderlichen Materialpreisen endlich wird eine Vielheit von Einzelregeln angegeben, wonach bei der „großen Masse“ der Materialien ihr „Zeitwert“ gilt, neben dem der „voraussichtliche“ Materialpreis, der „wirkliche Kaufpreis“ und ein „Mittelpreis“ als Kalkulationswerte Erwähnung finden (S. 19 u, 20 o).

Zusammenfassend scheint der Kalkulationswert ad absurdum geführt, wenn die Theorie Anschluß an die Praxis sucht; denn für den Fall der gehemmten Beschaffung von Kostengütern kann Gewinn allein (S. 16 m) vielleicht ganz ausnahmsweise einmal als Kalkulationswert gelten, ein Kalkulationswert aus Einkaufspreis plus Gewinn (S. 16 u) für nicht mehr beschaffbares Material hat im Rahmen der Selbstkostenrechnung keinen praktischen Sinn. Die Beispiele für den Fall übermäßiger Menge von Kostengütern (S. 17 m) sind nicht einschlägig; denn im ersten Beispiel ist der Kupferbedarf größer als der Materialvorrat, und im zweiten Beispiel besteht die Möglichkeit einer Veräußerung mit Locoverkaufspreis; folgerichtig wäre für übermäßige Mengen von Kostengütern ein Nutzwert Null; bei den Kuppelprodukten S. 19 m „muß es mit nicht ganz 26 000 kg Kuppelprodukt sein Bewenden haben“, d. h. die Praxis darf zur Rettung der Theorie vom Kalkulationswerte den höchsten erreichbaren Ertrag nicht erzielen, und bei veränderlichen Materialpreisen ist ein Einklang zwischen Beispielen und Gesetz der Reproduktionskosten unter dem Gesichtspunkte des gemeinwirtschaftlichen ökonomischen Prinzips mindestens zweifelhaft.

Das Verdienst des zweiten Teiles besteht in der

Darlegung des Verhältnisses zwischen Kosten-
gebarung und Beschäftigungsgrad:

Rechnet man die Kosten eines Betriebes, der mit proportionalen Kosten läuft, auf die Leistungseinheit, so ergibt sich immer der gleiche Einheitsbetrag ohne Rücksicht auf den Beschäftigungsgrad. Daher stellen sich die Gesamtkosten eines solchen Betriebes graphisch dar durch eine schräg aufwärts steigende, dem Koordinatenanfang entspringende gerade Linie (S. 21, 26).

Rechnet man die Kosten eines Betriebes, der mit fixen Kosten läuft, auf die Leistungseinheit, so ergibt sich ein mit steigendem Beschäftigungsgrade fallender Einheitsbetrag. Daher stellen sich die Gesamtkosten eines solchen Betriebes graphisch dar durch eine gerade Linie, die mit dem Ordinatenwerte der Kosten parallel zur wagrechten Achse läuft (S. 21, 26).

Rechnet man die Kosten eines Betriebes, der mit degressiven Kosten läuft, auf die Leistungseinheit, so ergeben sich bei steigendem Beschäftigungsgrade geringere Einheitsbeträge. Daher stellen sich die Gesamtkosten eines solchen Betriebes graphisch dar durch eine Kurve (S. 23, 25, 26), die diesseits der proportionalen Linie zieht, und degressiv arbeitende Betriebe drängen aus niederen Beschäftigungsgraden in höhere (S. 24).

Rechnet man die Kosten eines Betriebes, der mit progressiven Kosten läuft, auf die Leistungseinheit, so ergeben sich bei steigendem Beschäftigungsgrade höhere Einheitsbeträge. Daher stellen sich die Gesamtkosten eines solchen Betriebes graphisch dar durch eine Kurve (S. 25, 26), die jenseits der proportionalen Linie zieht, und progressiv arbeitende, gewöhnlich überlastete Betriebe streben häufig in niedrigere Beschäftigungsgrade zurück.

In der Praxis entspricht die Abhängigkeit der Einheitsbeträge vom Beschäftigungsgrade der theoretischen Abstraktion nur mit wechselnder Annäherung, weil jeder Kostensatz als Summenfunktion verschieden verlaufender Teilfunktionen erscheint. Daher ist eine Zusammenfügung, eine Integration, der Summenfunktion aus ihren Teilbeträgen möglich, während das umgekehrte Ziel kaum und nur ausnahmsweise erreichbar wird. Trotzdem wird eine Auflösung von degressiven und progressiven Kosten in fixe und proportionale versucht in der Weise, daß der Quotient aus der Differenz zweier Abszissen und aus der Differenz der zugehörigen Ordinatenwerte mit den verwendeten Abszissenwerten multipliziert wird. Die erhaltenen Produkte werden proportionale Kosten genannt, die durch Subtraktion von den Gesamtkosten sog. fixe Kosten liefern. Eine solche Differenz bleibt bei degressiven Kosten positiv (S. 29), bei progressiven wird sie negativ und heißt Ertrag (S. 28 m, 31 u), d. h. der zwischen zwei Beschäftigungsgraden errechnete Stückpreis soll Aufschluß geben können über das ökonomische Gefüge eines Betriebes hinsichtlich seiner Zusammensetzung aus proportionalen und fixen Kosten, oder die erste Ableitung soll eine Summenfunktion in ihre Teilfunktionen aufzulösen imstande sein

(S. 28 m). Nun ist der „proportionale Satz“, gleich Kalkulationswert (S. 32) der zweiten Stufe, der Tangens für den Winkel zwischen Tangente und Ordinate, je nach Verlauf der Kurve liegt der Schnittpunkt bald über, bald unter Koordinatenanfang und steht in keiner Beziehung zu Kosten und Ertrag: Bei fixen Kosten ist der Tangens Null, so daß ein solcher Betrieb bei folgerichtiger Durchführung des proportionalen Satzes der Wirtschaft freie Güter liefern muß. Beim Übergang in degressiven Kostendegression erhält der Tangens einen endlichen, zunächst sehr kleinen Wert; daher kommt ein Betrieb auch mit einem solchen Kalkulationswerte nicht aus, weshalb im Beispiel der Betriebsbrücke S. 33/34 zwei Kalkulationswerte auftreten von denen einer die Generalkosten und anteilige Spezialkosten, der andere nur Spezialkosten deckt. Bei proportionalen Kosten gleicht der Tangens den Stückkosten, um bei Kostenprogression rasch wachsende Gewinnzuschläge zu verbergen (S. 47 u). Die ökonomische Rechtfertigung (S. 33) zum hohen proportionalen Satz im Beispiel des Steinbruchs (S. 32/33) ist ein Gegenstück zu Ricardos Grundrententheorie, wo die Differenz zwischen proportionalem Satz und altem Durchschnittspreis als Rentenertrag bezeichnet werden kann.

Die Nichtberücksichtigung des proportionalen Satzes in der empirischen Preistheorie (S. 40, 46 o, 47 u) entspricht bewährter Markterfahrung (S. 44 m, 51 m/u, 49 u), weshalb auch der Kalkulationswert der zweiten Stufe ad absurdum geführt erscheint, wenn die Theorie Anschluß an die Praxis sucht, denn bei Abonnement und abonnementsähnlichen Preisfestsetzungen sind die Preise trotz regelmäßig starker degressiver Unkosten (S. 49 u) „den meisten Fällen nur fixe“ (S. 50 o); auf Rückvergütung, Bonus, Umsatzvergütung (S. 50 m) wird auch ein mit Kostenproportionalität oder -progressiv arbeitender Betrieb gegebenenfalls nicht verzichten, und die Preisdifferenzierung der Monopolbetriebe erfolgt „ohne Rücksicht auf Unkostendegression“ (S. 50 u), weil sie sich durch Teilung des Marktes (Tarifizierung) vom Gesetz der Preiseinheit befreien können (S. 51 o).

Zusammenfassend spannt sich eine Theorie in Form proteusartig schwankender Kalkulationswerte gestalten ohne straffere Fühlung zwischen Tatsachen der Praxis hindurch, weil angewandte Wirtschaft (S. 1 u) aus der Problematik gegen die Politische strebt.

Werbsachenprüfen im Tagesdienst der Kundenwerbung.

Von W. Weidenmüller, Berlin-Pankow.

Werbsachenprüfen im Tagesdienst der Kundenwerbung hat andere Aufgaben, als der bewußtseinskundliche Forschungsversuch des Werbewissenschaftlers und Psychotechnikers. — Werbsachenprüfen hat zur Aufgabe: „Wirkart und Wirkgrad einer bestimmten Darstellung einer anbietlichen Nach-

icht vor kostenzehrendem Gebrauch des Nachrichtenträgers so festzustellen, daß unwirksame Werbungen und Verkaufsgespräche ausgeschieden und wirksschwache erfolgssicher wirkgesteigert werden können.“

Ob es möglich ist, diese Aufgabe zu lösen, hat mancherlei verwickelte Voraussetzungen. Zuerst wissenschaftlich-grundsätzliche, die man in der Frage nach der Wechselwirkung von raumzeitlich-überprüflichem und unraumlich-bewußtseinlichem zusammenfassen kann: Psychotechnik und Werbungen prüfen muß notwendig feste erkennbare Beziehung von Reiz und Empfindung voraussetzen — sonst könnten sie ihre Arbeit erst gar nicht beginnen. — Nun sind freilich diese beiden Größen „Reiz“ und „Empfindung“, deren gesetzmäßiger Zusammenhang erkundet werden soll, beim Werbsachenprüfen sehr zusammengesetzte Größen — ein anwendbares Urteil über Wirkart und Wirkgrad, welche eine Anbiettrage (Werbsache oder Verkaufsgespräch) — ausgestreut bei bestimmten Anbietempfängern haben wird, läßt sich deshalb nicht ohne weiteres aus Gesamtbeobachtung des Anbietvorgangs gewinnen — man muß vielmehr auf beiden Seiten auf Bestandteile tieferer Stufe zurückgehen: man muß Werbsache und Verkaufsgespräch in Wirkteile zerlegen — und gleicherweise den Arbeitsvorgang, in welchem die anbietliche Nachricht vom Empfänger in Kaufabschluß umgeformt wird.

Diese Zerlegung der Anbiettrage (betrachtet als Gebild auslösender Reize) ergibt zunächst: 0) Sachliche Wirkteile: Alle Punkte, welche den Sachteil Geschäft und den Sachteil Ware der anbietlichen Nachricht sinnhaft, inhaltsbedeutsam darstellen — durch Worte, Schriftzeichen, Bildzeichen (Schutzmarke als Kurzzeichen), Gegenstände (Ware, Muster u. dgl.). — Diese sachinhaltliche Zerlegung ergibt als Wirkteile eine Anzahl von Sachpunkten, die dann für die spätere Auswertung der Prüfergebnisse von Bedeutung für den Aufbau des anbietlichen Bewußtseinsbestandes nach, ihrer Wirkstärke in den verschiedenen Abschnitten des inneren Arbeitsvorgangs nach, in eine Rangreihe gestellt werden müssen — kein leichtes Geschäft bei dem überdies noch der verschiedene Bewußtseinsbestand verschiedener Empfänger richtig mit angesetzt sein will: derselbe Sachpunkt wirkt bei einem Fachmann anders, als bei einem Laien — wirkt beim ersten Anstoß anders, als beim dritten — fünften — wirkt in Augenzeugen dargestellt anders, als in Ohrenzeichen und wieder verschieden bei Menschen verschiedener Innenregsamkeit!). — Ein beobachtungsgeschulter Werbsachenprüfer aber kann im Laufe der Jahre doch mit hinreichender Genauigkeit feststellen, in wie viele und welche Sachpunkte er die anbietliche Nachricht seines Werbewerks für die verschiedenen Empfängergruppen zweckmäßig zerlegen muß — und in welche Rangreihe der Bedeutsamkeit diese Sachpunkte stehen

Zu beachten ist bei dieser Auflösung in inhaltliche Sachpunkte noch: Ein Bedeutungsgesamt, wie es eine anbietliche Nachricht trotz aller Zusammen-

gesetztheit ist, wirkt im Bewußtsein der Empfänger nicht als eine lose Abfolge von einlinig gereihten Sachpunkten — das Nachrichtsgesamt ist vielmehr ein verwickelt aufgebautes Gebilde, in welchem die einzelnen Sachpunkte zunächst zu Einheiten niedriger Stufe zusammenwirken — und diese Zusammenhänge bilden stufenweise Wirkeinheiten größeren Inhalts — bis auf solche Weise die Gesamtnachricht ein einheitliches Gesamtwirkgebilde wird, in dem nichts mehr von den einzelnen Sachpunkten als gesonderte Wirkgröße nachzuweisen sein braucht. (Der Unterschied von Fachempfer und Laienempfer gründet wesentlich mit darauf, daß der Fachmann besser als der Laie über die vereinzelter Sachpunkte hinaus eine anbietliche Nachricht als Wirkgesamt aufarbeiten kann)

Zu ganz anderen Wirkteilen — (auch zu ganz anderer Anzahl der Wirkteile!) — kommt die Zerlegung, wenn dabei auf die inhaltstragenden Sinnenreize zurückgegangen wird: Dann zerlegt sich das Wirkgesamt in ein Neben- und Nacheinander von sehr vielen Reizen verschiedener Sinnengebiete: bei Werbsachen vor allem: Augenreize, Tastenreize (wozu dann im inneren Vorgang oft noch Vorstellungen anderer Reizarten hinzukommen — bei Werbsachen Klangvorstellungen — bei Verkaufsgesprächen Gesichtsvorstellungen). Ähnlich der Rangreihe, in welcher die sachinhaltlichen „Sachpunkte“ stehen, sind auch die einzelnen Sinnenreize von verschiedener Stärke, Dauer, Vorherrschaft. Und wie die Sachpunkte stufenweise Wirkeinheiten höherer Zusammengesetztheit bilden — so auch die Einzelreize: Augenreize wirken als „Schriftzeichen“ und als „Bilder“ — als zeichentragender „Grund“ — als Reiz „Umgebung“. — Ohrenreize wirken als „Worte“ — als „Sätze“ — als „Redezusammenhänge“. — Nasenreize bilden „Geruchsgesamteindrücke“ — mehrere Tastreize werden zusammen als größere und kleinere Zusammenhänge aufgefaßt; ebenso Geschmackreize. (Dabei geht die Verwebung dann im Bewußtsein der Empfänger noch eine Stufe weiter: Auch Reizwirkungen verschiedenen Sinnen-eingeleits bilden zusammen Wirkeinheiten: Augen- und Ohrenreize — dazu oft noch Tast- und Geruchseindrücke wirken in der Raumwirkung der Auslage!)

Diese Zerlegung — die hier nur im groben angedeutet ist! — ergibt etwa folgende Aufgliederung eines jeden Prüfinhalts:

Prüfeinheit	
Sinnenreize	Sachinhalt (Sachteil Ware u. Sachteil Geschäft)
Augen Ohren Nasen Zungen Getast	Einzel-Sachpunkte
Wort } und Schrift } Tragen- Bild } grund Gegenstand Umgebung (stückhaft)	Teil-Zusammenhänge

Prüfeinheit (Fortsetzung)

	Sinnenreize	Sachinhalt (Sachteil Ware u. Sachteil Geschäft)
3. Stufe	Gegenstandsguppen Gesamtumgebung	Gesamt-Zusammenhänge bei einem Anstoß
4. Stufe	Reihe Gefüge — Gehäufte	Gesamt-Zusammenhang über mehrere Anstöße hin

Prüfeinheit ist nicht immer eine Werbsache oder ein Verkaufsgespräch — manchmal weniger: Werbsachenstück, z. B. Kurzzeichen — Warenbild oder Bildteil — Wertbild — Schlagwort (in Ohrenzeichen) u. dgl., — — manchmal mehr: Werbsachenreihe — Gesprächsreihe — Werbsachengefüge (Brief mit Umschlag und Beigeleg) — Auslage — Ausstelle usw.

Nicht minder vielstücklich ist die zweite Ablaufreihe der inneren Aufarbeitung; — auch da zuerst eine erste Dreiteilung nach:

Sinnenstück — Bewußtseinsstück — Muskelstück

und jedes davon in sich wieder in viele einzelne Ablaufstücke aufzulösen (die im vollständigen Ablauf keineswegs immer im klar geschiedenen Nacheinander sind — zumeist vielmehr in einem verwickelten Mit- und Durcheinander, das sich in der raumzeitlichen Dingwelt nicht angemessen ausdrücken oder veranschaulichen läßt). Die weitere Zerlegung der Sinnenarbeit kann sich einigermaßen an den Bau der Energie aufnehmenden und umformenden Sinneneinrichtungen halten: Beim Auge z. B. Arbeit der Linse — der Augenmuskeln — der Netzhaut — Sehnerven — Gehirnteile. Dabei ist besonders auf die häufigsten Abweichungen in der Arbeitsweise oder der Ausbildung der Sinnenwerkzeuge zu achten; vor allem auf Seh- und Hörfehler (Farbenblindheit, Geruchsschwäche u. dgl.) — krankhafte Ermüdbarkeit oder Reizbarkeit usw.

Bei der Zerlegung der inneren Bewußtseinsarbeit aber fehlt diese führende Grundlage raumzeitlicher Körpereinrichtungen; da muß die schwierige Unterscheidung von Fühlen, Denken und Wollen zugrunde genommen werden — dabei sind dann mit möglicher Klarheit die verschiedenen Stufen oder Schichten dieser dreierlei Bewußtseinsarten zu scheiden, die sich im Weitergang der inneren Arbeit aufeinander und durcheinander legen — besonders wichtig bei der Untersuchung der Fühlabläufe, die zunächst besonders in dem entscheidenden ersten Gesamteindruck Gefühle der Reizstufe sind (auch die geschmacklich ästhetischen Gefühle, welche Werbsachenprüfen findet, gehören zum großen Teil noch hierher!). — Jedes weitere innere Geschehen bringt dann aber Fühlen neuer Stufe: So alles Werten, alle Wirksamkeit des „ich“ und des „wir“, alles Willen, Entschließen, Handeln; Werbsachenprüfen muß deshalb diese verschiedenen Stufen der Gefühlsabläufe nach Möglichkeit sondern und in ihrer Bedeutung für das Endergebnis der inneren Arbeit einzeln erfassen

Anbietliche Nachricht erreicht ihre Gesamtwirkung selten auf einmal, mit einem Eindruck (außer dem trägt der geschulte Kundenwerber seine anbietliche Gesamtnachricht selten mit einer einzigen Werbsache oder einem Verkaufsgespräch vor — arbeitet selten eine Nachricht nur mit einem einzigen Anstoß!) der innere Anbiervorgang, dessen Bedingungen Werbsachenprüfen erkunden will — ist selten ein geschlossener, lückenloser Vorgang (und wo es von außen her so scheint, muß der Prüfer immer noch innere Unterbrechungen und Durchkreuzungen annehmen!). Werbsachenprüfen hat deshalb auch die Wirkbedingungen des unterbrochenen und gestörten Weiterbewußtseins zu untersuchen: Die Abhängigkeiten, die zwischen Sinnenreiz, Sachinhalt und Gedächtniswirkung zu finden sind (wobei je nach dem Sonderzweck des Prüfers noch unmittelbares Gedächtnis und Wiederbewußtsein nach verschiedenen langen Pausen zu scheiden ist) dann den Einfluß anderer Bewußtseinsinhalte, die sie mögen aus werblichen Quellen kommen (Werbgesach der Wettwerber und anderer Werbewerke, oder auch aus außerwerblichen (Zeitung, Unterhaltungsricht, Film, gesellschaftliche Unterhaltung usw.).

Aus solchen Überlegungen und Erfahrungen — die hier nur angedeutet sind — ergeben sich für den inneren Anbiervorgang etwa folgende Hauptpunkte, die beim Werbsachenprüfen (jeweils mit verschiedener Wichtigkeit) gesondert zu beachten sind: Erster Gesamteindruck (gefühllich, denklich, willich) — Aufbau des Bewußtseinsbestandes — Arbeit der Hilfen (Apperzeption) — Arbeit der Hemmen (andere Apperzeptionsmassen) — Überwindung von Zeitlücken — Wiederbewußtsein — Werbevorgänge — Arbeit des Ichgefühls — des Wirkgefühls — Vorlust — Willensbildung — Kaufentschließ — Willensbildung für das Bestellen — Ausführung der Bestellung (oft sehr verwickelter Vorgang) — Erfahrung mit der Ware (gegebenenfalls mit starker Umbildung des erarbeiteten Bewußtseinsbestandes) — Weiterbewußtsein oder Verschwinden des anbietlichen Bewußtseinsbestandes.

Aufgabe des Werbsachenprüfers ist jetzt: Die vielteilige Doppelreihe der äußeren Sinnenreize und der inhaltlichen Sachpunkte ursächlich erklärend in Beziehung zu bringen mit der vielteiligen, vielstufigen Geschehensreihe des inneren Anbiervorgangs. — So daß Punkt um Punkt angegeben wird. Diese Wirkung verursacht in diesem Auslös — diese Gesamtwirkung der Werbsache verursacht in dieser Summe und Anordnung der Reize und Inhalte (geschieden nach unmittelbar bewußtseinenden und erinnernden).

(Dazu ist also vor allem jede Wirkung der Streuarbeit aus dem Ergebnis auszusondern — oder genau kenntlich zu machen. Insbesondere muß die Gesamtzahl der Streuanstöße und die Stellung des letzten Anstoßes im Streuablauf stets genau angegeben sein. — Dieselbe Werbsache wirkt notwendig völlig anders, wenn sie als Erststoß gebraucht wird — oder wenn sie als sechster Anstoß kommt. — Bei jedem Versuchsempfänger muß also festgestellt

erden, wieviele Anstöße aus dieser anbietlichen (nachricht er bereits erhalten und verarbeitet hat.) Noch eine weitere Schwierigkeit, mit der sich alles Werbsachenprüfen im Tagesdienst abzufinden hat: Jedes Versuchsergebnis gilt nach wissenschaftlichen Arbeitsregeln nur für den Beobachter — und mit idlicher Zuverlässigkeit nur für Empfänger, die ihm in allen versuchswesentlichen Punkten gleich sind (also gleich an Hilfen, Hemmen, Einübung u. dgl.). Das verlangt also: Jede Anbiетfrage muß mit einer hinreichenden Anzahl von Empfängern aus der Gruppe geprüft werden, welche mit dieser Werbsache oder diesem Verkaufsgespräch bestreut werden soll. Solche Empfänger aber sind nicht immer zum Prüfen in der Hand — wer kann je nach Bedarf Fabrikdirektoren vor das „Werbsachenprüf-“ stellen!... (vorausgesetzt, daß die Bestreugruppe beim Entwurf überhaupt schon genau genug festgelegt ist!)

Dies im Umriß die begrifflichen und tatsächlichen Voraussetzungen der Prüfarbeit. Schwierigkeiten genug! — Wenn Werbsache und Verkaufsgespräch auch nicht mit wissenschaftlicher Genauigkeit für einen einzelnen Empfänger hingestimmt werden sollen — sondern nur durchschnittsweise für eine Empfängergruppe. (Ist doch der Begriff „psychologische Durchschnittsgruppe“ selber wieder voll von Schwierigkeiten und Fragen!)

Welche Arbeitsverfahren und welches Arbeitsgerät sind für dieses Werbsachenprüfen zu Diensten? Im wesentlichen, was die Psychotechniker von anderen Arbeitsfeldern mit herüberbrachten: Das Schachschach von Assoziations-, Lese- und Gedächtnis-Versuchen. — Das Fragebogenverfahren — Regeln, nach denen Versuchszahlen und Beobachter Aussagen gewertet, vergleichbar und zahlenmäßig bearbeitbar gemacht werden....

Als Anpassung an das besondere Arbeitsgebiet was noch: Versuchssäulen — Beobachtungsloch an der Schaufensterrückwand — Beobachtung der Empfänger im Verkehrsstrom der Straße — Benutzung von Filmaufnahmen, um Gesicht und Körperausdruck der Empfänger festzuhalten — Rangreihenbilden in Auswahlverfahren (mit rechnerischer Feststellung, wieviel Zufälligkeit in einer bestimmten Rangordnung zu beurteilender Werbsachen ist — Pearmannsche Formel). — Es war in Deutschland allem Moede, Giese, Lipmann, Schulte, Piorkowsky, Mysinski, Syffert, Blumenfeld und ihr Schülerkreis, die sich bemüht haben, kundenwerbliche Einzelragen mit Mitteln der Psychotechnik zu bearbeiten. Das bisherige Ergebnis für die Tagesarbeit in der Werbeabteilung? Der Schritt vom Forschungs- und Versuchsversuch zur täglichen schnellen Anwendung ist in wesentlichen noch zu tun; bisher sind weder hinsichtlich einfache Verfahren entwickelt und gelehrt, noch eine hinreichende Zahl von Werbsachenprüfern für den Tagesdienst ausgebildet worden. — Die öffentlich dienstbereiten Prüfstellen sind noch zu gering an Zahl und zu wenig auf schnelle Massennutzung eingestellt. Werbsachenprüfen ist für die kundenwerbliche Tagesarbeit im wesentlichen noch in der Ordnung — Schlagwort —.

Aber diese Vorwirkung als Forderung hat die Werbefachleute doch schon gewohnt, die bewußtseinliche Wirkung ihrer Werbsachen und Verkaufsgespräche genauer zu beobachten und zu erkunden — besser auf die vielartige und verwinkelte Bedingtheit der anbietlichen Bewußtseinswirkung zu achten — hier und dort wird auch schon nach einem ausgebildeten Werbsachenprüfer für eine fachgeleitete Werbeabteilung oder nach einer öffentlichen Prüfstelle gefragt — leider noch nicht von den Rechtsvertretern und Gesetzgebern — selbst in Rechtsstreiten wegen Warenzeichen rufen Richter und Parteien noch nicht selbstverständlich den Werbsachenprüfer — und leider hat auch die Werbindustrie noch nicht erfaßt, wie eigenartig und werbenutzbar ihr Zusammenarbeiten mit den Werbeabteilungen verfeinert, vereinfacht und wirkgesteigert werden kann, wenn Werbsachenentwürfe, Druckschriften, Anteile an Mehrwerbsachen, z. B. im Anzeigenteil, Streueinrichtungen mit klaren sachlichen Angaben zuverlässiger Werbsachenprüfung angeboten und gekauft werden. Freilich — auch für solche Nutzung fehlen noch allzusehr ausgebildete Werbsachenprüfer — fehlen auch hinreichende Ausbildungsmöglichkeiten für solche Prüfer, die nicht vollwertige Psychotechniker, sondern handfertige Mittelbeamte der Werbeabteilung sein werden. Also endet auch dieser Querschnitt durch die Tagesarbeit der Werbeabteilung und Werbindustrie mit der Feststellung, wie sehr die zeitrechte Entfaltung der Werbearbeit in Fragen der Fachbildung festsetzt. (Geschrieben Januar 1925.)

Aus der Praxis.

Organisation der Einkaufsabteilung.

Von Kurt Riedel, Berlin-Halensee.

Zu dem Jammer der Kriegs- und Inflationszeit hat sich nunmehr eine Produktionskrise gesellt, deren Umfang zurzeit noch nicht übersehbar ist. Über die Ursache der Unrentabilität, wie auch deren Behebung, bestehen reichlich viel Meinungsverschiedenheiten, die Austragung derselben erfolgt in der Öffentlichkeit oft genug nicht nach den Grundsätzen sachgemäßer Forschung, sondern nach politischen Richtlinien derjenigen Parteien, deren Programm für richtig gehalten wird. Eine eminent wichtige Frage auf solche Art lösen zu wollen, wird zu keinem positiven Resultat führen, höchstens zu Teilerfolgen, die für den Gang des Ganzen bedeutungslos sind.

Die wichtigste Aufgabe der Stunde dürfte darin bestehen, Mittel zu finden, um die Produktionskräfte zu vermehren, um durch vorteilhaftesten Einkauf bei geringsten Verwaltungskosten die Verkaufspreise in einer Höhe zu halten, die den Weltmarktpreisen angepaßt sind und für das Ausland konkurrenzfähig bleiben.

Die Grundpfeiler eines jeden Unternehmens bilden bei dieser Beurteilung folgende Abteilungen: Fabrikation (Kalkulation), Einkauf und Verkauf

— und die Wichtigkeit dieser drei Faktoren für die Rentabilität oder Unrentabilität des Ganzen wird nicht zum geringsten Teile abhängen von der Organisation der einzelnen Betriebe, die das Gesamtunternehmen wettbewerbsfähig gestalten sollen.

Die folgenden Zeilen sind dem Aufbau der Einkaufsabteilung gewidmet, die als erste durch einen preiswerten Einkauf von Waren oder Rohmaterialien die Preisgestaltung nach oben oder unten für alle verkäuflichen Waren oder Fertigfabrikate beeinflusst.

Die bestorganisierten Einkaufsabteilungen findet man im allgemeinen bei großen Warenhäusern und in der Fabrikation, während hinsichtlich der Warenhandelsunternehmungen und bei mittleren und kleineren Firmen die Organisation zumeist sehr im argen liegt, oft genug ganz fehlt.

- 1. Täglichen (evtl. wöchentlichen) Verbrauchsrapport mit der Lagerbestandsmeldung.
- 2. Meldung über schwebende Geschäfte mit voraussichtlichem (eintretenden) Bedarf an Waren (bzw. Fabrikationsaufträge mit Angabe der Liefertermine).

Die Einkaufsabteilung wird dadurch in die Lage versetzt, sich weit früher, manchmal noch vor der Zeit des Bedarfs, ohne Überstürzung nach besseren Bezugsquellen als bisher umzusehen, kann unter Umständen preiswertere Abschlüsse durch Termingeschäfte oder Kauf über den augenblicklichen Bedarf tätigen. Es sind dies alles wichtige Faktoren, die unterbunden, zum mindesten gehemmt werden, wenn man den Einkauf nach dem bisherigen Rezept der Bedarfsmeldungen handhabt.

A. 10.		I. Warenkartei.				
Anis						
Lieferanten		Warenbezeichnung			Datum und	
Korrespd. Nr.	Firma — Ort	Größe	Stärke	Farbe	Gewicht	Preise mit Änderung
	J. F. Kott & Co.	Deutscher. Ballenverpackung usw.			1. 12. 25	15. 1. 26
L. K. 605	Bamberg				RM 10.—	000.—
	Boojusl. Lwow	Russischer in Säcken usw.			1. 10. 25	
L. K. 902	Charkow				000.—	

Das erfolgreiche Arbeiten der Einkaufsabteilung wird oft genug nicht allein von der oder den persönlichen Eigenschaften der Einkäufer abhängen, sondern durch das Material bedingt sein, das man diesen Persönlichkeiten zur Verfügung stellt.

Welches Material, welche Unterlagen benötigt nun der Einkauf?

Man findet es in der Praxis oft genug so gehandhabt, daß der Einkaufsabteilung eine Bedarfsmeldung über irgendeine ausgehende Ware oder Rohmaterialien zugeht, die erstens in kürzestem Termin angefordert, bei der zweitens die Menge usw. vorgeschrieben wird. Man überläßt es nun der Einkaufsabteilung, wie sie in der kurzen Zeit eine genau vorgeschriebene Menge beschafft und wundert sich womöglich noch, wenn die getätigten Abschlüsse nicht preiswert erfolgen.

Fort mit den Bedarfsmeldungen anderer Abteilungen, die Einkaufsabteilung darf nicht von anderen Abteilungen abhängig sein, sie darf nur der Direktion des Werkes unterstehen. Statt der Bedarfsmeldungen muß die Einkaufsabteilung erhalten:

Das Bezugsquellenregister des Einkäufers ist eines der unentbehrlichsten Handwerkszeuge. Es muß in doppelter Hinsicht geführt werden und zwar erstens nach der Warengattung und zweitens nach der Lieferfirma (letzteres alphabetisch oder auch nach der Nummer, die man jeder Lieferfirma gibt, die identisch sein kann mit der Kontonummer der Firma).

Die beste Form für das Bezugsquellenregister dürfte unzweifelhaft die Kartei sein, wofür als zweckmäßige Einteilung und Lineatur die beiden Muster Seite 140/141 gelten dürften.

Das gegebene Muster mit dem Buchungsbeispiel dürfte jede weitere Erklärung überflüssig machen. Zu sagen wäre nur noch, daß die Notierung der Korrespondenznummer praktisch ist, wenn die Korrespondenz nummernweise abgelegt wird, was sich dann als praktisch erwiesen hat, wenn alle Korrespondenz in einer Hauptregistratur gesammelt wird und jeder Geschäftsfreund eine laufende Nummer erhält, die in allen Abteilungen für diesen die gleiche ist.

Korrespondierend mit der Warenkartei ist die

II. Lieferantenkartei.

Sie enthält nur die Angaben, die für den Einkäufer wissenswert sind und enthält als erste Eintragung stets die Angabe der Karte der Warenkartei. Man achte darauf, daß alle Eintragungen mit Tinte oder Kopierstift gemacht werden, auch die Preise, selbst dann, wenn sie sich ändern. In solchen Fällen setze man die neuen Preise daneben,

2. Wenn dieser Weg aus diesen oder jenen Gründen nicht eingeschlagen wird, die Drucksachen alphabetisch nach dem Namen der Lieferfirma abzulegen, jedoch vor jeder Ablage auf der Warenkartei die Lieferfirma und ihre Offerte zu notieren, ganz gleich, ob es sich um Waren handelt, die man führt oder nicht. Denn die Katalogsammlung soll ja eine Unterlage auch für solche Waren bilden, die

K.

Lieferant: <i>J. F. Kott & Co., Bamberg, Bergstr. 10.</i>				Telefon: 1204.			
				Telegramm-Adresse: <i>Koço, Bamberg.</i>			
War.K. Zeich. Nr.	Datum			Ware	Datum		Bemerkungen (besonders über Qualität, Verpackung)
	Anfrage	Angebot	Bestellg.		Lieferung	Preis RM	
<i>A</i> <i>10</i>	<i>21. 11. 25</i>	<i>1. 12. 25</i>	<i>4. 12. 25</i>	<i>Anis</i> { <i>Menge</i> <i>Einzelpreis</i>	<i>10. 12. 25</i>	<i>000.—</i>	

nehme aber nicht Bleistifteintragen vor, bei denen man andere Preise durch Ausradieren der vorherigen vermerkt. Es ist sehr wichtig, die einzelnen Preissteigerungen oder -minderungen der Lieferfirmen von Anfang an verfolgen zu können.

Die Katalog- und Prospektsammlung ist ein weiteres wichtiges Hilfsmittel des Einkaufsbüros. Die sachgemäße und übersichtliche Unterbringung dieses wertvollen Materials ist zumeist schwierig.

Eine Anordnung nach Warengattungen ist insofern nicht übersichtlich genug, weil viele Drucksachen großer Firmen verschiedene Warengattungen enthalten und naturgemäß nun die Frage aufgeworfen wird, unter welcher Warengattung der Katalog abzulegen sei. Wichtig aber ist jede und diejenigen Warengattungen, die hierbei nicht berücksichtigt werden können, werden in der Praxis nachher am meisten gesucht und — nicht gefunden.

Die Ablage der Prospekte unter dem Namen der Lieferfirma alphabetisch hat den Nachteil, daß der Einkäufer stets wissen muß, welche Firmen diese oder jene Warengattungen herstellen bzw. liefern. Bei der Größe des Gebiets wird eine solche umfassende Kenntnis aber nicht zu erlangen sein, besonders, wenn es sich um ausgefallene, selten benötigte Waren handelt.

Als immer noch besten Ausweg erweist sich daher folgendes Verfahren:

1. Kataloge usw. doppelt anzufordern und die in diesen enthaltenen Angebote auszuschneiden und auf Quartdurchschlagbogen aufzukleben, Lieferfirma, Katalognummer und Datum zu notieren und dann diese Ausschnitte unter der Warengattung abzulegen.

man noch nicht führt, deren Einführung aber zu einem späteren Zeitpunkt sich als notwendig oder zweckmäßig erweist. Man hat dann an Hand der Warenkartei die Möglichkeit, alle vorhandenen Offerten, die einmal früher eingegangen sind, nachprüfen zu können.

3. Die dritte Möglichkeit besteht darin, die Drucksachen nach Nummern geordnet aufzubewahren. Jede eingehende Drucksache wird mit dem Eingangsdatum und der laufenden Nummer versehen und alsdann in einem Register notiert, aus dem man gleichzeitig nach Belieben die Firmen, wie auch die Warengattungen ersehen kann, je nachdem, was man benötigt. Für ein solches Register hat sich der Vordruck Seite 142 oben als praktisch erwiesen.

Aus dem dort gezeigten Beispiel ist ersichtlich, daß die Lieferantenfirmen, ebenso die Warengattungen, möglichst alphabetisch geordnet eingetragen werden und ein späteres Suchen dadurch erleichtern. Wenn man also Drucksachen über Myrrhe sucht, dann wird die Warengattungsspalte unter L—N rasch durchgesehen, denn alle Waren, die mit diesen Buchstaben anfangen, sind beginnend in dieser Spalte notiert und umgekehrt auch entsprechend bei den Firmen.

Die Mittelspalte gibt die Katalognummer an, an Hand dieser ermittelten Nummer läßt sich nun sehr leicht der Katalog herausfinden, der unter Umständen viele Warengattungen enthält, wie es das Beispiel 707 zeigt.

Katalogregister der Einkaufsabteilung.

Fol. 10

Eingangs- datum	Lieferfirma:							Kata- log Nr.	Warengattung						
	A—D	E—G	H—K	L—N	O—R	S	T—Z		A—D	E—G	H—K	L—N	O—R	S	T—Z
10. 10. 25			Kott, Bamberg					704	Anis						
15. 10. 25	Abraham, Hamburg							705				Olivenöl			
18. 10. 25						Schmidt, Köln		706				Myrrhe			
20. 10. 25		Eberhardt & Co., Königsberg						707				Neunaugen			
								707				Leinöl			
								707		Kefirkörner					
								707					Senfkörner		
22. 10. 25			Nagel, Söhne & Co., Kiel					708	Bücklinge						
								708					Schollen		
	usw.								usw.				usw.		

Mustersammlungen können sehr leicht durch die vorliegende Registerbuchführung gleichzeitig registriert werden, indem man an die Warengattungsspalte noch eine Vermerkspalte anhängt, in der bei Vorliegen von Mustern die Nummer dieses Musters notiert wird. Gegebenenfalls kann man auch, um nicht mit zu vielen laufenden Nummern zu arbeiten, die Katalognummer verwenden, es

Bedacht die bestmögliche Auswahl treffen. Es geht hierauf die Bestellung heraus, die ebenfalls eine laufende Nummer trägt und registriert wird.

In der Praxis hat sich nun oft eine Schwierigkeit ergeben, die buchtechnischer Natur ist. Auf große Abschlüsse treffen Teillieferungen ein, auf diese wiederum Teilrechnungen, die der Buchhaltung zur Verbuchung und zur Zahlungsanweisung zu-

Bestellungen Nummer 200 – 299.

	0		1		2		3		4		5		6		7		8		9
00	265	320	268	331	270	297	273	305	291	308	298	310	306	313	307	331	309	—	312
	322		—	—	299	213	311	—	331								—	—	
1	314	323	317		319		202												
2																			
3																			
4																			
5																			
6																			
7																			
8																			
9																			

werden dann allerdings in der Reihenfolge der Numerierung bei der Mustersammlung viele Nummern fehlen, weil nur in den wenigeren Fällen Muster gesandt und aufbewahrt werden können, so z. B. Textilwaren usw.

Wenn also auf Grund der Lagerbestandsmeldungen neue Einkäufe zu tätigen sind, werden die Einkaufsbeamten zuerst die Angebote von Konkurrenzfirmen in Ruhe vergleichen können, werden durch persönliche Besuche oder Schriftwechsel noch günstigere Bedingungen erzielen, können also mit

gehen, und die ordnungsmäßige Kontrolle darüber ist sehr erschwert, wenn nicht von vornherein der Geschäftsgang mit den Lieferanten daraufhin eingestellt ist. Es empfiehlt sich deshalb, in den Bestellungsformularen an die Lieferanten darauf aufmerksam zu machen, daß in ihren Rechnungen, bzw. Teilrechnungen stets die Bestellungsnummer anzuführen sei.

Es werden dann die Lieferantenrechnungen zuerst der Einkaufsabteilung zugeführt, die die gelieferten Mengen und berechneten Preise prüft und

erst dann die Rechnungen mit den Prüfungsvermerken an die Buchhaltung weitergibt. In der Bestellungskartei wird nun die Lieferung, resp. Teillieferung, die berechnet wurde, dergestalt notiert, daß die Nummer, die der eingehenden Rechnung gegeben wurde, eingesetzt wird, so daß immer zu ersehen ist, wieviel Lieferantenrechnungen auf diese oder jene Bestellung eingegangen sind und welche Rechnungsnummern dafür in Frage kommen.

Die einzelne Karte ist also wagrecht wie senkrecht in zehn Hauptfelder von 0—9 eingeteilt, so daß aus der Hundertzahl 2 und der jeweiligen senkrechten und wagrechten Zahl die Nummer der Bestellung zu ersehen ist. Die letzte Hauptspalte der ersten wagrechten Zeile ist also das Fach für die Bestellungsnummer 209. Jedes Hauptfach hat nun im vorliegenden Muster 4 Unterfächer, die nach Belieben und Bedarf noch zu erweitern sind. In diese Unterfächer werden die Rechnungsnummern notiert, die Nummern der Lieferantenrechnungen, die für diese Bestellung in Frage kommen. Auf die Bestellung Nr. 203 sind z. B. die Rechnungen Nr. 273, 305 und 311 eingegangen.

Es kann auch vorkommen, daß in einer Lieferung und Rechnung für mehrere verschiedene Bestellungen Abrechnung erfolgte, dann müssen selbstverständlich alle in Frage kommenden Bestellungsnummern die Rechnungsnummer notiert erhalten. (Beispiel: Nr. 331 ist eine größere Teillieferung auf die Bestellungen Nr. 201, 204 und 207.)

Im allgemeinen wird man den Vordruck so gestalten, daß man mit den 4 Feldern einer jeden Bestellnummer (oder mehr) auskommt, wenn jedoch dies einmal nicht der Fall sein sollte, es kann sich dann nur um Ausnahmefälle handeln, dann kann man immer noch als Transport eine neue Bestellnummer zu Hilfe nehmen. Den Transport vermerkt man dann im vierten Feld mit roter Tinte, indem man im alten Feld die neue Bestellnummer und im neuen Block, ersten Feld, die alte Bestellnummer einschreibt, wie dies beispielsweise bei Bestellnummer 202 (213) angedeutet ist.

Eine erledigte Bestellung kann man zur besseren Übersicht kenntlich machen, wie dies bei den Nummern 201, 203 und 208 erfolgte, indem mit roter Tinte die restlichen Felder ungültig gemacht werden.

Derart geführte Bestellungskarteien werden allen Ansprüchen genügen und für alle Abteilungen eines Unternehmens ein brauchbares Nachschlage- und Kontrollorgan bilden. Sie erfordern eine nur sehr geringe Arbeitsbelastung, ersparen dagegen viel Such-, Klär- und Korrespondenzarbeit, wenn bei großen Unternehmungen aus eingehenden Lieferantenrechnungen nicht die Bestellnummern ersichtlich sind usw. Andererseits ist aus der Kartei mit einem Blick gleich für 100 Bestellungen zu ersehen, wie weit sie erledigt sind.

Die Einkaufsabteilung wird in den meisten Fällen eine ganze Menge von Formularen und Vordrucken benutzen, die teils nur intern, teils aber

auch im öffentlichen Geschäftsverkehr zur Verwendung gelangen. Von großer Wichtigkeit ist es dabei, daß besonders die letzten Vordrucke alle die Angaben enthalten, die einen Fingerzeig für den Lieferanten bedeuten, wie die Firma zur Abwicklung eines reibungslosen Verkehrs stets gewisse Angaben im weiteren Verkehr angegeben zu haben wünscht. Solche Angaben und Vordrucke sind natürlich rein individueller Natur, es läßt sich also in dieser Beziehung nichts allgemein Gültiges geben.

Rechtsfragen des Tages.

Über eine an sich ganz bedeutungslose Angelegenheit ist der Reichskanzler Dr. Luther gestürzt. Daß die Flaggenfrage in Weimar seinerzeit in der kurzsichtigsten Weise behandelt worden ist, darüber werden sich heute auch die meisten der damaligen Volksvertreter klar sein, die für die Abschaffung der alten Farben gestimmt haben, unter denen das Deutsche Reich seinen großen Aufstieg bewirkt hat. Man gab den der Neuordnung widerstrebenden Elementen damit ein Symbol in die Hand, um das sich alle antirepublikanisch gerichteten Deutschen scharten, und man hat andererseits mit der schwarzrotgoldenen Fahne das doch nicht erreicht, was man dadurch erhofft hatte, nämlich die Vereinigung mit Deutsch-Österreich. Nachdem aber die schwarzweißrote Fahne ebenso wie die schwarzrotgoldene ein Kampfmittel politischer Gegensätze geworden ist, war es gefährlich, hinter dem Rücken des Reichstags in den höchst bedenklichen Flaggenstreit einzugreifen. Hoffentlich wird der von allen Seiten hochgeachtete Reichspräsident das Mittel finden, um diesen inneren Zwistigkeiten, die die Herstellung einer Einheitsfront nach außen und im Auslande verhindern, ein Ende zu bereiten. Hätten sich die Linksparteien nicht inzwischen auf das Reichsbanner Schwarzrotgold festgelegt, so wäre bei einiger Großzügigkeit und der Sprengung parteipolitischer Fesselung der gegebene Ausweg, daß auf Antrag gerade dieser Parteien wieder die alte Fahne auch in der Verfassung anerkannt wird. Leider ist die ganze Frage jetzt verfahrenener als je, und es ist nur bedauerlich, daß ein Mann, dessen Mitwirkung wir die Schaffung einer stabilen Währung und der Verträge von Locarno verdanken, aus seiner Tätigkeit für den Wiederaufbau des Deutschen Reiches herausgerissen worden ist. Durch die hierdurch herbeigeführte Regierungskrise ist die Gesetzgebungsmaschine zunächst in Stillstand geraten und die schwebenden gesetzgeberischen Entwürfe harren immer noch der Erledigung, so vor allem die Fürstenabfindung.

Auch die Aufwertungsfrage gelangt zu keiner Ruhe. Wenn sachverständige Rechts- und Wirtschaftspolitiker eine Verbesserung einzelner Vorschriften der Aufwertungsgesetze anstreben, in den Fällen, in denen sich die Bestimmungen in der Praxis als unbillig oder undurchführbar erwiesen haben, so ist diese sozusagen evolutionäre Fortbildung nur zu begrüßen. Im Rechtsausschuß des Reichstags ist z. B. ein sehr verständiger Antrag des Abgeordneten Dr. Lüdecke

angenommen worden, der den § 28 Abs. 2 des Aufwertungsgesetzes betrifft. Nach dieser Vorschrift soll der Zinsenlauf für eine infolge Aufwertung kraft Rückwirkung wieder eingetragene Hypothek erst anfangen mit dem Beginne des auf die Wiedereintragung folgenden Kalendervierteljahrs. Der persönliche Schuldner oder der Eigentümer hat stets die Möglichkeit, durch Herausziehung des Aufwertungsverfahrens die Wiedereintragung zu verzögern und damit den ohnehin schon so stark in seinen Rechten verkürzten Gläubiger um die schmalen Zinsen für eine lange Zeit zu bringen. Der Antrag Lüdecke will nun als spätesten Tag des Zinsbeginns den 1. April 1926 einsetzen und der Reichstag wird hoffentlich wenigstens dieser Anregung folgen. Viel wichtiger wäre allerdings die endliche Beseitigung der Fassung des § 4, wonach Hypotheken nicht höher aufgewertet werden dürfen als die persönliche Forderung. Da die dingliche und die persönliche Seite bei der Aufwertung infolge der zahllosen Verkäufe in der Inflationszeit ohne Mitteilung an den Gläubiger nach § 416 BOB. häufig auseinanderfällt und der persönliche, vermögenslos gewordene Schuldner durch Berufung auf die Härteklause des § 15 leicht eine Herabsetzung der Forderung herbeiführen kann, wodurch nach § 4 AufwG. automatisch auch die Hypothek selbst sich vermindert, so wird der Gläubiger hierdurch vielfach stark beeinträchtigt. Es werden von den Aufwertungsberatern richtige Anweisungen gegeben, wie der Eigentümer sich durch ein Zusammenarbeiten mit dem persönlichen Schuldner auf Grund des einer reinen juristischen Konstruktion entsprungenen § 4 von seiner dinglichen Last ganz oder teilweise befreien kann. Daß dieser offensichtliche Justizskandal noch nicht beseitigt worden ist, ist der Scheu des Reichsjustizministeriums zuzuschreiben, die mit großer Mühe einigermaßen in Ordnung gebrachte Aufwertungsmaterie einer erneuten Behandlung zu unterwerfen, die dann wiederum zahlreiche Begehrlichkeiten hervorrufen müßte. Um so tätiger sind die Verbände der Inflationsgeschädigten. Sie wollen durch Volksentscheide die Aufwertung von Grund aus umgestalten, versprechen ihren Anhängern das Blaue vom Himmel, ohne sich darum zu kümmern, wo das Geld hergenommen werden soll für eine volle oder auch nur 50%ige Aufwertung der Hypotheken, der Industrieobligationen, der Sparkassenguthaben und der Lebensversicherungsansprüche. Es ist daher nur zu wünschen, daß der Reichstag dem verfassungsändernden Gesetzentwurf, der dem Reichspräsidenten die alleinige Befugnis zuweisen will, über die mit der Währung zusammenhängenden Gesetzgebungsfragen einen Volksentscheid herbeizuführen, seine Zustimmung gibt. Leider werden auch hier wieder, trotz grundsätzlicher Anerkennung der Verderblichkeit dieser Bewegung, parteipolitische Bedenken es verhindern, daß der Entwurf Gesetz wird. So kann man nur hoffen, daß die geplanten Volksbegehren und Volksentscheide sich von selbst totlaufen, schon infolge der hohen Kosten, die diese Verfahren den Antragstellern aufbürden.

Das vielumstrittene Arbeitsgerichtsgesetz steckt zur Zeit im sozialpolitischen Ausschuß des Reichstags. Wann dieser den umfangreichen Entwurf erledigen wird und welche der grundsätzlichen Einstellungen zu der den Hauptstreitpunkt bildenden Organisationsfrage — Angliederung an die ordentlichen Gerichte oder Errichtung völlig selbständiger Arbeitsgerichtsorganisationen und Arbeitsgerichtshöfen — den Sieg davontragen wird, ob überhaupt eine Lösung der seit Jahren behandelten Frage in der Vollversammlung des Reichstags erreicht werden wird, steht dahin. —

Der Entwurf eines Gesetzes über den Zwangsvergleich außerhalb des Konkurses hat nun endlich die Vorstufe des Reichsrats überwunden und ist dem Reichstag zur Beschlußfassung zugeleitet worden. Er war ursprünglich verkoppelt mit anderen Vorschlägen, die den gemeinsamen Zweck der Herbeiführung eines Preisabbaus verfolgten. Diese zu einer ganz überflüssigen Erschwerung führende Verbindung mit Vorschriften gegen die Ringbildung und einer gewissen Fesselung der Innungsbeschlüsse ist gelöst; damit ist die Verabschiedung des Gesetzentwurfs erleichtert. Seine einzelnen Vorschriften haben vielfach Angriffe erfahren. Einig ist man sich nur darüber, daß einerseits das gegenwärtige Geschäftsaufsichtsverfahren geändert werden muß, weil es dem Schuldner die Möglichkeit gibt, die bei seiner Vermögenslage doch unabwendbar gewordene Konkursöffnung noch einige Zeit hinauszuschieben und inzwischen auf Kosten der Masse zu leben und weil ferner den einzelnen Gläubigern nicht weiter gestattet werden darf, durch Verweigerung ihrer Zustimmung zu einem an sich gerechtfertigten vergleichswisen Nachlaß eine Sanierung zu verhindern. Auch das Schicksal dieses Entwurfs im Reichstag ist noch gänzlich ungewiß. —

Vor dem Kriege arbeiteten zahlreiche ausländische Versicherungsgesellschaften in Deutschland. Ihre Bedingungen schienen manchen günstiger als die der deutschen Versicherungsgesellschaften. Jetzt stellt sich aber heraus, daß auch hier die Mahnung: „Bleibe im Lande“ sich schließlich als richtig erweist. Die Vorschriften des Aufwertungsgesetzes über die Bildung eines Aufwertungsstockes finden auf ausländische Unternehmungen nur Anwendung, soweit sie auch noch gegenwärtig unter Reichsaufsicht stehen, was gerade für einige der größten englischen und amerikanischen Lebensversicherungen nicht mehr zutrifft. Aber auch bei den noch unter Reichsaufsicht stehenden ausländischen Lebensversicherungsanstalten ist das deutsche Aufwertungsgesetz nur anwendbar, wenn die Verträge auf Mark abgeschlossen sind (§ 1). In einem Falle hatte der englische Richter erster Instanz (Fall Anderson v. Equitable) sich auf einen dem deutschen Versicherungsnehmer günstigen Standpunkt gestellt. Er erklärte, daß die in Goldmark abgeschlossenen und durch Goldmarkzahlung der Prämien erfüllten Versicherungsverträge von der beklagten Versicherungsgesellschaft auch in Goldmark erfüllt werden

nüßten, zumal diese bei ihren Gewinnberechnungen die Papiermark der Goldmark gleichgestellt hatte. Leider ist dies von modernem Geiste getragene und von bemerkenswertem Verständnis der Entwicklung der deutschen Rechtsprechung zur Aufwertungsfrage Zeugnis ablegende Urteil in der zweiten Instanz (Court of Appeal) vernichtet worden. Der Berufungsgerichtshof hielt sich, der für einen kontinentalen Juristen unverständlichen Präjudizienanbetung folgend, an zwei in früheren Jahren zur Frage der Gleichstellung von Papier- und Goldmark ergangenen Urteile, die die damals Beklagten für berechtigt erklärten, ihre Schuld in Papiermark, also einem Nichts, zurückzahlen. Ein ebenso merkwürdiges Urteil hatte der amerikanische Oberste Gerichtshof in einer Versicherungssache gegen eine amerikanische Versicherungsgesellschaft gefällt. Er hat die amerikanischen Gerichte zur Entscheidung dieser Frage für unzuständig erklärt, weil sich die Aufwertungsmöglichkeit nach deutschem Recht richte. Nun könnten die deutschen Versicherungsnehmer ja in Deutschland vorgehen, aber es handelt sich hier gerade um eine nicht mehr vom Reiche beaufsichtigte Versicherungsunternehmung, so daß mit der Entscheidung des amerikanischen Gerichtshofs bei dem Mangel eines inländischen Vermögens der Versicherung nicht geholfen ist. Diese Vorgänge werden aber unsere Landsleute darüber aufgeklärt haben, daß es immer noch günstiger für sie war, Leib und Leben im Inlande zu versichern; denn so erhalten sie wenigstens einen Teil ihrer Einlagen zurück.

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Die amtlichen Ziffern des Außenhandels für März sind folgende:

	März 1926		Februar 1926	
	Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhr	Ausfuhr
Gegenwartswerte in Millionen RM				
Lebende Tiere	8,0	1,1	5,0	1,1
Lebensmittel und Getränke	220,0	45,2	227,1	50,3
Rohstoffe und halbfertige Waren	331,6	190,5	331,1	167,4
Fertige Waren	85,6	686,4	97,6	564,1
Reiner Warenverkehr . .	645,2	923,2	662,8	782,9
Gold und Silber	41,5	3,8	60,0	5,0
Zus.	686,7	927,0	722,8	787,9

Das Statistische Amt gibt dazu folgende amtliche Erläuterung: Die reine Wareneinfuhr im März zeigt gegenüber dem Vormonat eine weitere Abschwächung um 17 Mill. RM. Die Fertigwareneinfuhr ist um 11 Mill. RM, die Lebensmitteleinfuhr um 7 Mill. RM und die Rohstoffeinfuhr um 1 Mill. RM zurückgegangen. Dagegen zeigt die Einfuhr an lebenden Tieren eine Zunahme um 3 Mill. RM. Die Ausfuhr weist gegenüber dem Vormonat eine beträchtliche Zunahme, um 140 Mill. RM, auf. Daran sind beteiligt die Ausfuhr an Rohstoffen und halbfertigen Waren mit 23 Mill. RM, die Ausfuhr an Fertigwaren mit 122 Millionen RM, während die Ausfuhr an Lebensmitteln eine leichte Abschwächung, um 5 Mill. RM, zeigt. Insgesamt war die Handelsbilanz im März mit 278 Millionen RM aktiv.

Arbeitsmarkt.

Nachdem die Arbeitslosigkeit Mitte Februar ihren höchsten Stand erreichte, zeigten sich auf verschiedenen Gebieten Anzeichen der Besserung des Beschäftigungsgrades, die die Zahl der Vollerwerbslosen langsam zurückgehen ließ. In geringem Ausmaß wurde davon auch die Entwicklung der Kurzarbeit ergriffen. Im Jahre 1926 ergeben sich folgende Zahlen für die Vollerwerbslosen:

1. Januar	1 498 681	1. März	2 055 928
15. "	1 763 976	15. "	2 017 143
1. Februar	2 030 646	1. April	1 942 511
15. "	2 058 412	15. "	1 884 000

Geld- und Kapitalmarkt.

Im April hielt die Flüssigkeit des Geldmarktes an, wie auch die Grundtendenz der Börse überwiegend fest blieb. Die Entwicklung zeigt deshalb gegenüber dem Vormonat keine wesentlichen Veränderungen.

Nach einer Mitteilung der Frankfurter Zeitung vom 5. Mai haben im April sowohl die Zahl und die Summe der Kapitalserhöhung wie die Begebung von festverzinslichen Anleihen erheblich zugenommen. Insgesamt beantragten 38 (März 20) Aktiengesellschaften Erhöhung ihrer Aktienkapitalien um 48,61 (22,32) Mill. RM; das ist der größte Betrag seit Januar v. J. Die Ausgabe von V.-A. erfolgte nur in einem Falle mit 266 000 RM. Von den neuen Aktien entfällt allerdings ein großer Teil (22,34 Mill.) auf die anlässlich der Fusion der Gemeinschaft süddeutscher Zuckerfabriken neu geschaffenen Aktien, die bekanntlich keine Befriedigung neuen Kapitalbedarfs darstellen. Bemerkenswert ist, daß auch Gesellschaften, deren Aktien an der Börse notiert werden, in zunehmendem Maße mit Kapitalerhöhungsanträgen herauskommen. In den letzten Tagen kam übrigens nach langer Pause erstmals wieder ein Bezugsrecht auf neue Aktien an der Börse zur Notiz, nämlich dasjenige der Ver. Glanzstofffabriken A.-G. Die Gründungstätigkeit blieb nach wie vor gering. Es wurden nur 8 (15) neue Aktiengesellschaften mit 6,83 (6,10) Mill. RM Aktienkapital eingetragen, darunter allein drei Gesellschaften mit nicht weniger als 6,46 Mill. RM Aktienkapital, die durch Umwandlung aus einer anderen Unternehmungsform entstanden sind. Am Anleihemarkte war das bemerkenswerteste Ereignis die Zunahme der im Inlande untergebrachten Anleihen. Insgesamt wurden im Inlande 389,85 (98,50) Mill. RM Anleihen begeben, während im Auslande 108,05 (82,50) Mill. RM untergebracht wurden.

Reichsbank.

(In Millionen Reichsmark)

Aus dem Reichsbankausweis	7. 4. 26	15. 4. 26	23. 4. 26	30. 4. 26
Notenumlauf	3061	2790	2645	3085
Goldbestand	1491	1491	1491	1491
Wechsel und Schecks	1227	1227	1161	1213
Scheidemünzen	90	95	100	95
Devisendeckung	481	278	256	391
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Deckung des Notenumlaufs.

Deckung	7. 4. 26	15. 4. 26	23. 4. 26	30. 4. 26
Effektive Golddeckung	48,7 %	53,4 %	56,4 %	48,3 %
Gold und deckungsfähige Devisen	61,4 %	63,4 %	66,1 %	61,0 %

Abrechnungsverkehr.

	1926 in RM	1913 in M
Januar	4 176 649 700	6 691 749 500
Februar	3 885 789 100	5 275 586 300
März	4 411 266 700	5 850 686 600
April	4 468 307 500	7 036 740 580

Einnahmen und Ausgaben des Reiches.

Nachstehende Zusammenstellung zeigt die Entwicklung der Einnahmen und Ausgaben des Deutschen Reiches im 1. Vierteljahr 1926:

In Mill. Goldmark	Jan. 1926	Febr. 1926	März 1926
Überschüsse der Finanzkassen	656	507	420
Verschiedene Verwaltungseinnahmen	50	28	32
Gesamteinnahmen	706	535	452
Allgem. Reichsverwaltung	442	323	488
Steueranteile an Ländern und Gemeinden	250	213	166
Reparationskonto	40	34	36
Gesamtausgaben	732	570	680
Überschuß (+) bzw. Fehlbedarf (—)	— 26	— 35	— 238

Konzentrationsbewegung.

Zusammenschluß in der Münchener graphischen Industrie. Die graphischen Kunstanstalten und Kunstdruckereien Meisenbach, Riffarth & Co. A.-G., München, haben die Majorität des Aktienkapitals der Lithogr.-artistischen Anstalt München, vorm. Gebrüder Obpacher, erworben. Es soll dadurch eine Rationalisierung der Arbeitsmethoden herbeigeführt werden.

Postwesen.

Vom 15. April an sind Wertbriefe und Wertkästchen nach Italien und den italienischen Kolonien sowie Ägypten, Albanien, Cypern, Malta, Britisch Somaliland, Kenya und Uganda, Niederländisch Indien, Mosambik, Macao, Portugiesisch Indien, Timor und Tunis bei der Leitung über Italien nur noch bis zum Meistbetrag von 1600 RM zugelassen.

Fortan sind im Verkehr zwischen Deutschland und den Philippinen gewöhnliche Postanweisungen zugelassen. Die Beträge der Postanweisungen sind in beiden Richtungen in amerikanischen Dollars anzugeben; Meistbetrag 100 Dollars.

Zeitungen und Zeitschriften, die unmittelbar vom Verleger abgesandt werden, geheftete und gebundene Bücher, die nicht zu Ankündigungen oder Anpreisungen dienen sollen, sowie literarische und wissenschaftliche Werke, die zwischen gelehrten Anstalten ausgetauscht werden, sind fortan auch im Verkehr mit der Republik Kuba zu den ermäßigten Gebühren (für je 100 g 5 Pf., jedoch bis 50 g 3 Pf.) zugelassen.

Aufnahme des Postüberweisungsverkehrs mit Lettland. Am 1. Mai wurde der Postüberweisungsverkehr mit dem Postscheckamt in Riga aufgenommen. Demgemäß können Postscheckkunden Beträge von ihrem Postscheckkonto in Deutschland auf ein Postscheckkonto bei dem Postscheckamt in Riga und umgekehrt die lettlandischen Postscheckkunden Beträge auf Postscheckkonten in Deutschland überweisen. Die Überweisungen nach Lettland, zu denen die innerdeutschen Postüberweisungsdrucke zu verwenden sind, können in Reichsmark und Pfennig oder in lettischer Währung, Lats und Santims (1 Lat = 100 Santims), ausgestellt werden. Der Betrag der Überweisungen ist nicht begrenzt. Die Gebühr beträgt für je 100 RM 5 Pf., mindestens 20 Pf. Mitteilungen für den Empfänger sind auf dem Abschnitt der Überweisungen nach Lettland zugelassen. Das lettische Postscheckkundenverzeichnis kann durch Vermittlung der deutschen Postscheckämter zum Preise von 1 Lat bezogen werden. Außer mit Lettland besteht Postüberweisungsverkehr noch mit Danzig, Dänemark, Luxemburg, Österreich, Schweiz und Ungarn.

Messewesen.

Das Leipziger Meßamt teilt zur Entwicklung des Messewesens folgendes mit: Die im Mitteilungsblatt des Ausstellungs- und Messeamts der deutschen Industrie (1926, Nr. 1, laufende Nr. 4) veröffentlichten Zahlen der Aussteller der deutschen Messen erfahren durch eine jetzt vorgenommene Auszählung der Aussteller-Ver-

zeichnisse der im Frühjahr 1926 stattgefundenen Messen eine interessante Ergänzung. Die lang anhaltende Depression der deutschen Wirtschaft ist nicht ohne Einfluß auf die Messen geblieben. Auch die große Leipziger Messe hat eine geringere Beteiligung im Frühjahr 1926 gehabt. Die Zahl der Aussteller betrug 10 667. Messen, die für das Wirtschaftsleben eine wesentlich geringere Bedeutung haben, sind von der Krisis vielmehr stärker betroffen worden als die Leipziger Messe, deren Rückgang gegen Frühjahr 1924 um 20% anzeigt. Die Kölner und die Kieler Messe haben für Frühjahr 1926 wegen der wirtschaftlichen Verhältnisse abgesagt werden müssen. Die Frankfurter Messe zählt mit 1049 Ausstellern etwa den dritten Teil ihres Bestandes aus dem Frühjahr 1924, Königsberg mit 885 ungefähr die Hälfte. Breslau hatte die Hälfte der Aussteller von Herbst 1925 und etwa $\frac{1}{3}$ der vom Frühjahr 1924. Wäre aus der nachstehenden Aufstellung hervorgeht, sind die Aussteller der preußischen Messen gegen das Frühjahr 1924 auf den 5. Teil zurückgegangen. Während noch im Frühjahr 1924 45% aller überhaupt gezählte Aussteller auf den preußischen Messen waren, sind es im Frühjahr 1926 nur noch 20% gewesen.

Ausstellerzahlen der Messe in	1924		1925		1926
	Frühj.	Herbst	Frühj.	Herbst	Frühj.
Leipzig	13 440	13 330	14 000	12 208	10 667
Preußische Messen:					
Frankfurt am Main	3 132	2 832	2 695	2 298	1 049
Köln am Rhein	2 604	2 258	2 047	1 582	—
Königsberg i. Pr.	1 791	1 576	1 517	1 463	885
Breslau	2 316	1 474	2 221	925	442
Kiel	1 050	561	403	256	—
Die im preuß. Messe- Fachausschuß zusam- mengef. Messen insg.	10 893	8 701	8 883	6 524	2 376

Leipziger Herbstmesse 1926. Die Leipziger Herbstmesse 1926 findet vom 29. August bis 4. September statt. Der Termin der Leipziger Technischen Messe fällt in diesem Herbst mit dem der Mustermesse zusammen, sie dauert also ebenfalls vom 29. August bis 4. September.

Die Breslauer Herbstmesse findet in der Zeit vom 5.—7. September statt und wird wieder die bisher vertretenen Warengruppen umfassen.

Die XI. Wiener Internationale Messe (Herbstmesse) findet diesmal vom 3.—12. September 1926 statt und wird also um zwei Tage länger dauern als die bisherigen Messen.

Vom 19.—28. Juni findet in der estnischen Hauptstadt Reval die 5. Internationale Messe statt. Aussteller und Messebesuchern wird ein gebührenfreies Visum erteilt.

*Hochschulwesen.**Die diesjährige Tagung der Betriebswirtschaftler.*

Die diesjährige Tagung der Betriebswirtschaftler fand vom 25.—28. Mai in Köln statt: die Verhandlungen im Senatssaal der Universität, die gesellschaftlichen Veranstaltungen im Savoy-Hotel und während eines Ausflugs nach dem Drachenfels.

Die Vorträge behandelten diesmal vorzugsweise allgemeine Fragen: Prof. Schmalenbach erhob in Darlegungen über das kalkulatorische Denken die alte pädagogische Forderung, daß im akademischen Unterricht die formale Bildung an erster Stelle stehen müsse, womit er die Auffassung aller Glieder der Versammlung zum Ausdruck brachte.

Dr. Lysowski, der zweite Redner, der zu Worte kam, griff mit viel Geschick in einem sorgfältig durchgearbeiteten Vortrag die Frage der Betriebsethik auf. Es war vorauszusehen, daß dieses Thema auch auf gegensätzliche Auffassungen stieß. Die Aussprache wurde aber nicht sehr tiefgehend geführt, so daß der Entschluß der Versammlung, das Thema in die Tagesordnung der nächstjährigen Tagung wieder aufzunehmen, nur begrüßt werden kann.

Am zweiten Tage wurde über Abschreibungsfragen, über die Prof. Vollmer (Holland) referierte, verhan-

elt. Der Vortrag brachte auf reiche Erfahrungen gegründete ausgezeichnete Formulierungen über Abschreibungsfragen, die in der deutschen Literatur zum Teil anders behandelt worden sind.

Der Rest des zweiten Verhandlungstages war geschäftlichen Fragen gewidmet. Auch über die betriebswirtschaftlichen Prüfungsanforderungen in den Ausführungsbestimmungen wurde beraten und auf Grund der Vorschläge Hellauers eine Einigung erzielt.

Die gesellschaftlichen Veranstaltungen zeigten die betriebswirtschaftler außerordentlich lebendig und ausdauernd. Auf diese Weise wurde auch der Tanz zu einem Gegenstand der betriebswirtschaftlichen Tagung, bei dem selbst die ältesten Beine mitschwangen. Der Abend (!) im Savoy-Hotel und der Ausflug nach dem Brachenfels werden den Teilnehmern noch lange in guter Erinnerung bleiben.

Universität Königsberg. Am 14. April verschied der Prof. für landwirtschaftliche Betriebslehre an der Königsberger Universität Bruno Skalweit im 59. Lebensjahre.

Universität Berlin. Der o. Prof. an der Technischen Hochschule Charlottenburg Dr. Prion wurde zum Honorarprof. in der philosophischen Fakultät der Universität Berlin ernannt.

Universität Frankfurt a. M. Die Wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Fakultät der Universität Frankfurt a. M. beabsichtigt, im Rahmen des Instituts für Wirtschaftswissenschaft eine Abteilung für Bankwesen und Finanzierung unter der Leitung des Professors der Betriebswirtschaftslehre, Dr. Wilhelm Kalveram, zu bilden. Dieses neue Glied des Instituts soll durch die wissenschaftliche Bearbeitung aller schwierigen Probleme auf den genannten Gebieten und durch ständigen Austausch von Erfahrungen zwischen Theorie und Praxis das Verständnis der Studierenden der Bankwissenschaft für diese Fragen vertiefen und den Kreisen der Praxis bei der Lösung ihrer Gegenwartsaufgaben Anregung und Hilfe bieten.

Universität Königsberg. Dipl.-Kfm. Dr. Eansee, der bisher an der Handels-Hochschule Mannheim als Assistent tätig war, habilitierte sich an der Universität Königsberg für das Fach der Betriebswirtschaftslehre. *Handels-Hochschule Mannheim.* Dr. Fleege-Althoff, Detmold, wurde als Assistent mit Lehrauftrag an die Handels-Hochschule Mannheim berufen.

Handels-Hochschule Nürnberg. Prof. Dr. Pape von der Universität Jena hat einen Ruf an die Handels-Hochschule Nürnberg erhalten.

Bücherbesprechungen.

Compaß, Finanzielles Jahrbuch 1926. 59. Jhg. Compaßverlag, Wien IX. Bd. I: Österreich. Bd. II: Tschechoslowakei. Wien 1926. 8°. 1645 bzw. 1341 S.

Inhalt (gleichlautend angeordnet bei beiden Ländern): Schulden. — Währungsverhältnisse. — Staatsschulden. — Notenbanken. — Kreditbanken. — Sparkassen und Kreditvereinigungen. — Bankierbuch. — Industrie-Aktiengesellschaften. — Versicherungsgesellschaften. — Verkehrsanstalten. — Schifffahrtsgesellschaften. — Ministerien. — Börse. — Anhang: Einige größere ausländische Institute und Unternehmungen.

Obst, Georg: Einführung in die Buchführung. 4. vollständig neu bearbeitete Aufl. Stuttgart 1926. C. E. Poeschel. Gr.-8°. 186 S.

Inhalt: Einleitung. 1. Einfache Buchführung. — 2. Erweiterte einfache Buchführung. — 3. Doppelte Buchführung. — 4. Arten und Theorien der doppelten Buchführung. — 5. Die Bilanz. — 6. Buchführung und Bilanzen der offenen Handelsgesellschaften, der Kommanditgesellschaften, der Aktiengesellschaften und der Kommanditgesellschaften auf Aktien. — 7. Die kamealistische (Verwaltungs-) und die konstante Buchführung. — Literatur. — Alphabetisches Sachregister.

Das Buch, das Theorie und Praxis zu vereinen strebt und als Leitfadent neben den Vorlesungen oder dem Unterricht, wie als Lehrbuch für den Autodidakten benutzt wird, hat in mehreren Abschnitten zahlreiche Änderungen erfahren, von denen ich hoffe, daß sie als Verbesserungen empfunden werden.

Kaeferlein, H.: Der Bankkredit und seine Sicherungen. 5. Aufl. Carl Koch, Nürnberg 1925. Gr.-8°. 588 S. Geb. 20 RM.

Inhalt: 1. Allgemeines, Kredit-Organisation und Kredit-Handhabung. — 2. Der Personalkredit. — 3. Der Realkredit. — 4. Sonstige Kreditgeschäfte. Das Passivkreditgeschäft. Überwachung der laufenden Kredite.

Kaeferlein, Filialdirektor einer Großbank in Süddeutschland, will, wie er im Vorwort sagt, „das Schwergewicht auf die Vorführung von Fällen aus dem täglichen Leben und auf die praktische Ausführung der Sicherheitsbestellungen legen“. Theoretische Ausführungen liebt er nicht; er faßt sich in dieser Beziehung sehr kurz, manchmal zu kurz, so daß leicht Mißverständnisse entstehen können. Das gilt z. B. für die Erklärung des Reportgeschäfts (S. 215). Nicht befriedigen kann auch die Begriffserläuterung des Finanzierungsgeschäfts: „Unter ‚Finanzieren‘ versteht man das Zusammenbringen von Unternehmerschaft und Leihkapital in Effektenform“ (S. 506). In dem Abschnitt „Der Trassierungs-Kredit“ (S. 548) heißt es: „Der im freien Verkehr gezahlte Preis für beste Bankpapiere heißt Privatdiskont.“ Diskont ist doch ein Abzug, nicht aber ein Preis! Die Angaben betr. der Laufzeit der Privatdiskonten und der Vertretbarkeit bedürfen einer Revision.

Diese und noch einige andere Ausstellungen, die zu machen wären, mindern nicht den Wert des Buches als Ganzes. Was der Verfasser erstrebt hat, „aus der Praxis für die Praxis ein Lese- und Handbuch zu schreiben über die äußere Verkehrstechnik des Bankkredits“, hat er erreicht. So wird das nützliche Buch sich weiter seinen Weg bahnen. Weil ich das wünsche, möchte ich auch dem Verleger einen Rat erteilen: Wenn ihm der Buchbinder bei der, hoffentlich bald nötig werdenden Neuauflage wieder so schlechte Arbeit liefert, wie diesmal, soll er die Abnahme verweigern. Wenn man das Buch aufgeschnitten hat, hat man fliegende Blätter in der Hand; die Heftfäden scheinen bei der Herstellung des Buches gerade ausgegangen zu sein!

Ehrensperger, F.: Die Pariser Börse und die französischen Bankinstitute seit Ausbruch des Weltkrieges (1914—1925). Kommissionsverlag Schulthess & Co., Zürich (ohne Jahr!). Gr.-8°. 382 S. u. 21 Tabellen.

Inhalt: 1. Die französische Volkswirtschaft vor Ausbruch des Krieges. — 2. Das Moratorium. — 3. Die französische Wirtschaft in und nach dem Kriege. — 4. Die französischen Staatsfinanzen und das Reparationsproblem. — 5. Die Pariser Börse. — 6. Die französischen Bankinstitute (Die Bank von Frankreich, Die kolonialen Notenbanken, Die Hypotheken- und Immobilienbanken, Die Depositen-, Effekten- und Lokalbänken, Der ausländische Bankverkehr, Die staatliche Einmischung in die Kreditvermittlung). — 7. Schlußbetrachtungen. Anhang: Bankenstatistik, Börsenkurse.

Die Arbeit ist eine Erweiterung und wesentliche Umgestaltung einer im Jahre 1917 erschienenen Dissertationsschrift. Der Verfasser hat in der Praxis (er ist Direktor einer Züricher Aktienbank!) seinen Blick geschärft, was auch der Darstellungsweise der technischen Vorgänge zugute kommt. Interessant sind die Vergleiche mit anderen Ländern, wobei er aber den deutschen Verhältnissen nicht immer gerecht wird. Er schreibt (S. 98) richtig, daß die finanzielle Neuorientierung, die dem Aufbau der Industrie vorangehen muß, Zeit und große deutsche Ersparnisse erfordert und fährt dann fort: „Inwieweit sich im deutschen Volke der Sparsinn wieder entwickeln wird, ist in der Hochkonjunktur der Cinémas und Dancings nicht vorauszusehen.“

Das Buch von Ehrensperger bringt einiges zum Teil

bisher weniger bekannte Material, was gerade augenblicklich, wo die französische Regierung die größten Anstrengungen macht, den französischen Frank zu stützen, interessant ist.

Verhandlungen des VI. Allgemeinen Deutschen Bankiertages zu Berlin, am 14.—16. Sept. 1925. Auf Grund der stenographischen Niederschrift. Berlin u. Leipzig 1925. Walter de Gruyter & Co. 265 S.

Der bei Eröffnung des Bankiertages vom Vorsitzenden des Zentralverbands des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes, Prof. Dr. Riesser, ausgesprochene Wunsch, der VI. Bankiertag möge sich durch die Gründlichkeit und Sachlichkeit der Verhandlungen den früheren Bankiertagen würdig an die Seite stellen, hat sich voll erfüllt. Die berufensten Leiter der Banken und Inhaber von Privatbankfirmen haben in längeren, nach Inhalt und Form zum Teil glänzenden Referaten sich über aktuelle Fragen des Bankwesens und der deutschen Wirtschaft geäußert und mancherlei dadurch geklärt.

Die Lektüre der Verhandlungsberichte kann allen wirtschaftlich Interessierten bestens empfohlen werden.

Hirsch, J.: Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik. 2., völlig neu bearbeitete Aufl. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1925. XVI. Lex.-8°. 328 S.

Inhalt: I. Der Handel in der kapitalistischen Entwicklung. Verbrauchsentwicklung und Handelsgestaltung. — Produktionsentwicklung und Handelsgestaltung. — Die Erweiterung und Differenzierung des Handelsgebietes. — Der Gegenstoß: Der Zug zur Betriebsvergrößerung und zur Verschmelzung getrennter Stufen im Handel. — Besondere Vertragsformen des Handels, die seine Gestaltung mitbestimmen. — II. Der moderne Großhandel. A. Die wirtschaftlichen Haupttypen des Großhandels: Der Rohstoffhandel. — Der Handel der Halbfabrikate und Hilfsstoffe. — Die Absatzorganisation. — B. Die Organe des Großhandels: Märkte und Messen. — Die Märkte der Fabrikate. — Die persönlichen Hilfsorgane des Großhandels. — Sonstige Organe des Großhandels. — Das Fremdkapital im Warenumschlag. — C. Die besondere Organisation des Auslandhandels. — Die besonderen Bedingungen des internationalen Handelsverkehrs. — Der Außenhandel mit Rohstoffen. — Außenhandel mit Fabrikaten. — D. Öffentlicher Handel: Der Handelswesen der Sowjets. — E. Existenzfrage des Großhandels: Bedingungen der Ein- und Ausschaltung des beruflich spezialisierten Großhandels. — Preisgestaltung und Kosten im Handel. — III. Der moderne Detailhandel. A. Allgemeine Aufgaben und Betriebsformen: Die Gesamtorganisation des Detailhandels. — Der Wanderhandel insbesondere. — Der Ladenhandel insbesondere. — B. Betriebskonzentration im Detailhandel: Die Waren- und Kaufhäuser. — Versandgeschäfte und Detailreisen. — Abzahlungsgeschäfte und Kredithäuser. — C. Die Unternehmungskonzentration im Detailhandel: Die kapitalistische Unternehmungskonzentration. — Die genossenschaftssozialistische Handelsorganisation. — Die Zusammenschlußbewegung der Detaillisten. — Ein allgemeines Hilfsmittel des Warenvertriebs: Die Reklame. — IV. Die staatliche Binnenhandelspolitik. Die Förderung des Binnenhandels. — Die Handelsregulierung.

Eine Unmenge Material ist gesammelt, gesichtet und wissenschaftlich verarbeitet worden. Die einschlägige Literatur ist bei den einzelnen Kapiteln angegeben. Als Referent und Dezernent bei der Reichspreisstelle, vor allem aber als Staatssekretär im Reichswirtschaftsministerium hatte Hirsch Gelegenheit, sich mit den einschlägigen Fragen praktisch zu befassen. So ist das Werk entstanden, das als das Beste zu bezeichnen ist, was über diese Materie geschrieben ist.

Levy, Hermann: Der Weltmarkt 1913 und heute. B. G. Teubner. Leipzig-Berlin 1926. 8°. 116 S.

Der Verfasser hat sich die Aufgabe gestellt, die Lage des Weltmarktes von 1913 und heute im Zusammenhang

mit der Desorganisation der Weltwirtschaft zu zeichnen, ihre Ursachen aufzudecken und die Verschiebungen klarzulegen, die sich im Kampf um die internationale Absatzgebiete seit Friedenszeiten vollzogen haben.

Die Abnahme des Welthandelsvolumens, die Arbeitslosigkeit in den einzelnen Ländern, die Stilllegung von Fabriken und die Kurzarbeit, die internationale Teuerung, die Zerrüttung der Währungsverhältnisse bei der Mehrzahl der Länder, das Aufliegen großer Teile der Welthandelsflotte bilden neben anderen weniger bedeutsamen Tatsachen die Anzeichen für die desorganisierte Lage der Weltwirtschaft und des Weltmarkts. Der Verfasser kommt bei seinen Untersuchungen zu dem Ergebnis, daß eine Gesundung der Weltwirtschaft und ein Wiederaufbau des Weltmarktes nur erfolgen können, wenn diejenigen Vorbedingungen der internationalen Produktion wiederhergestellt werden, auf deren Verletzung und Mißachtung die heutige Ungunst der weltwirtschaftlichen Lage beruht. —

Die Arbeit von Prof. Levy ist eine wissenschaftliche Untersuchung, die auch für den Praktiker großen Wert besitzt.

Obst.

Literatur-Übersicht.

Juni.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebene Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

*Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 5. Lieferung: Bewertungprobleme (betriebsw.) in der Gesetzgebung. — Bremen. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Spalten. RM 7.—

Mit der 5. Lieferung ist der 1. Band vollständig. Band 1 von der Aa—Bremen in Ganzleinen RM 38.— in Halbleder RM 41.—. Einbanddecke in Ganzleinen RM 2.50; in Halbleder RM 4.50.

Betriebswirtschaftliche Grundlagen.

Lehmann M. R., Betrieb und Unternehmung und das Wesen ihrer Wirtschaftlichkeit. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 5.

Linhardt H., Die Begriffe Statik und Dynamik. Zeitschrift f. Betriebswirtschaft 3, 5.

Tröskel M., Der Begriff des Bilanzgewinns. Die Unternehmung 2, 5.

Werbung.

Deckert W., Werben und Organisation. Organisation 28, 9.

Findeisen F., Der Zweck der Reklame. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 5.

Groß E., Adreßbezeichnung von Ladengeschäften im In- und Ausland. Der Organisator 8, 86.

Knodt J., Verkauf von Markenartikeln. Das Geschäft 3, 5.

Spitzer L., Versreklame. Betrieb u. Organisation 3, 4.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

Maack H., Betriebskonzentrationen und Interessengemeinschaften. Bankwissenschaft 3, 2.

Schön M., Vom Horizontaltrust zur Tarifunion. Recht und Handel 1, 5.

Tschierschky S., Kartelle und Kapitalbildung. Recht und Handel 1, 5.

Bilanz.

schmann E., Die Behandlung des Geschäftswertes der Unternehmung in der Bilanz. Zeitschr. f. handelswissensch. Forschung 20, 4.

Gewinn- und Verlustrechnung.

ndhausen C., Die Maßstäblichkeit von Einnahmen und Ausgaben. Betriebsw. Rundschau 3, 4/5.
malenbach E., Die Weiterbildung der monatlichen Erfolgsrechnung. Zeitschr. f. handelswissensch. Forschung 20, 4.

Buchhaltung.

zi O., Die „Wertbewegung“ als Grundlage der Buchungsregel. Schweiz. handelsw. Zeitschrift 20, 5.
tties R., Buchhaltung. Taylor-Zeitschrift 7, 3.
inke H., Rechnungs-Journalisierung. Das Geschäft 3, 5.
urkowic K., Evidenzkonten. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 5.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

hütt A., Die Finanzierung des Hamburger Außenhandels. Alfred C. Meyer, Hamburg. 8°. 202 S. M 4.50.

ie Kapitalbeschaffung in der Unternehmung. Wilh. Langguth, Eßlingen. Heft 3 der Schriftenreihe „Aus der Praxis des Kaufmanns“, herausgegeben von Dr. H. Gerwig. 8°. 32 S. M 1.—.

ischer W., Neue Obligationentypen. Bankwissenschaft 3, 2.

Betriebsführung.

rigl-Matthiaß, Das Betriebsräteproblem. Walter de Gruyter u. Co., Berlin. 8°. 250 S. M 9.—.

icke, Wirtschaftskrise, Organisation, Menschenwirtschaft. A. Martini und Grüttefien, Elberfeld. 8°. 61 S. M 1.40.

ndat G., Die Anwendbarkeit der Methoden Fords im Gewerbe. Wirtschaftliche Nachrichten 3, 3.

brach W., Leistungssteigerung durch Leistungsverfassung. Erfahrungen aus der Stückerarbeit in einer Behördengrößkartei. Organisation 28, 9.

rgloh C. B., Allgemeine Aufgaben der Verkaufsorganisation. Organisation 28, 8.

Coutre, Krisenlehren für die Unternehmung. Das Geschäft 3, 5.

lberstaedt, Die Kleinrechenmaschinen 1918—1925. Zeitschr. f. handelswissensch. Forschung 20, 4.

pf H. A., Grundsätze und Praxis einer systematischen Besoldungspolitik für Angestellte. Übertragen von I. M. Witte. Organisation 28, 8.

cher W., Über die Beleuchtung von Büroräumen. Organisation 28, 8.

nsburgh A., Rationalisierung. Die Bank, Mai 1926.

rry D., Die Groß-Kartei. Organisation 28, 8.

psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

riedrich O., Die Berufsberatung für kaufmännische Berufe. C. Heymann, Berlin. 8°. 80 S. M 2.—.

ieger H., Berufsauslese als Rationalisierungsmittel. Magazin der Wirtschaft 2, 19.

hardt, Die Eignungsprüfung im Handwerk. Betriebsführung 5, 4.

Sonstiges.

efflers Geschäftshandbuch (die kaufmännische Praxis). 31. verb. Aufl. Richard Oefler, Berlin. 8°. 494 S.

B. Spezielle Betriebslehre.**Industriebetriebslehre.**

ermanns H., Die Transporttechnik in der Gießerei. W. Knapp, Halle (Saale), 8°. 72 S. M 4.—.

lockbach u. Kienzle, Fließarbeit, Beiträge zu ihrer Einführung. V.D.J.-Verlag, Berlin. 8°. 360 S.

eukirch, Die Fabrikbuchführung. Wilhelm Stein, Weimar. 8°. 163 S.

Heft 4 der Schriftenreihe „Aus der Praxis des Kaufmanns“, herausgegeben von Dr. H. Gerwig.

*Betriebsbuchhaltung. Wilh. Langguth, Eßlingen a. N. 8°. 32 S. M 1.—. H. 4 der Schriftenreihe „Aus der Praxis des Kaufmanns“, herausgegeben von Dr. H. Gerwig.

*Selbstkosten im Fabrikbetrieb. Wilh. Langguth, Eßlingen a. N. 8°. 32 S. M 1.—.

*Verlustquellen in der Industrie (Waste in Industry). Bearbeitet vom Ausschusse zur Beseitigung industrieller Verschwendung der Federated American Engineering Societies. Berechtigter Auszug von J. M. Witte. R. Oldenbourg, München. 8°. 85 S. M 3.—.

Aumund H., Förderwirtschaftliche Gedanken. Technik und Wirtschaft 19, 5.

Doczekal R., Dynamische Kostenberechnung. Betriebswirtsch. Rundschau 3, 4/5.

Fischer O., Aus einem amerikanischen Fabrikbüro. Betriebsw. Rundschau 3, 4/5.

Giers E., Arbeitsverfolgung und Werkstatttermine bei Verwendung von Sichtkarteien. Organisation 28, 8.

Heller, K., Die Festsetzung von Normalleistungen und Steigerung der Arbeitsintensität. Taylor-Zeitschrift 6, 10/11; 7, 3.

Hoffstaetter K., Neuzeitliche Fertigung (Fließarbeit) in der Schaltermontage der Siemens-Schuckert-Werke Kleinbauwerk. Organisation 28, 8.

Klinger K., Die kalkulatorische Behandlung der Konstrukteurgehälter zwecks Verfeinerung der Selbstkostenrechnung bei Einzelfabrikation. Betriebsw. Rundschau 3, 4/5.

Kroner H. und Schneider E., Die Rentabilität einer Produktion als Funktion der Nachfrage. Technik und Wirtschaft 19, 5.

Lehmann M. R., Die Grundsätze der Preiskalkulation. Betriebsw. Rundschau 3, 4/5.

Michél W., Die größere Wirtschaftlichkeit des Elektromobils gegenüber dem Automobil im Stadtverkehr. Taylor-Zeitschrift 7, 1/2.

Müller H. R., Die Organisation des Gütertransportes gewerblicher Unternehmungen. Organisation 28, 8.

Narath, Wie amerikanische Automobilfabriken Unkosten sparen. Organisation 28, 9.

zur Nedden H., Die Kosten der Fertigungsbereitschaft in der Betriebsrechnung. Betriebsw. Rundschau 3, 4/5.

Porstmann, Gesetzmäßigkeiten in der deutschen Industriennormung. Werkstatttechnik 1926, 7.

Seyderhelm K., Selbstkostenvergleichsrechnung und Vielgestaltigkeit der Fabrikorganisationen. Die Unternehmung 2, 5.

Stengel W., Fabrikbeleuchtung. Organisation 28, 9.

Winkelmann H., Feststellung der Löhne und Materialkosten sowie Verteilung derselben, bearbeitet für den Gebrauch kleiner Maschinen-Reparatur-Werkstätten. Betriebsführung 5, 4.

Bankbetriebslehre.

*Schmandt H., Technik der Kontrolle im Bankbetrieb. Spaeth u. Linde, Berlin. 8°. 141 S.

*Soldau K., Der Bankverkehr des gewerblichen und privaten Mittelstandes. 2. Aufl. Büchler u. Co., Bern. 8°. 80 S. Fr 2.50.

*Voss, W., Der private Bankkunde. Ein gemeinverständlicher Ratgeber für jedermann. 3. Aufl. Selbstverlag Berlin W 15, Kurfürstendamm 197. 8°. 159 S.

Bickel, Betrachtungen über die Großbankbilanzen 1925. Sparkasse 46, 9.

Eisbein R., Buchungsmaschinen für Depotbuchhaltung? Der Zahlungsverkehr 8, 4.

Ernst C., Zur Schuldnerkontrolle. Bankwissenschaft 3, 4.

Grube H., Sind Buchungsmaschinen in der Effektenbuchhalterei mit Vorteil zu verwenden? Der Zahlungsverkehr 8, 4.

Haymann H., Zur Frage der bankgewerblichen Kontenkalkulation. Zeitschrift f. Betriebswirtschaft 3, 5.

Lemke K. H., Die Kalkulation im Bankbetriebe. Das Geschäft 3, 5.

- Maak H.*, Die Konzentrationstendenz im Bankgewerbe. Bankwissenschaft 3, 4.
v. Mering, Die Liquidität der deutschen Kreditbanken. Bankwissenschaft 3, 2.
Schönwandt M., Der Stand der Bankbetriebs-Technik. Gewertet nach der neuen Literatur. Der Zahlungsverkehr 8, 4.
Schönwandt M., Die Geschäftspolitik und die Geschäftsergebnisse der deutschen Hypothekenbanken 1925. Sparkasse 46, 9.

Verkehrsbetriebslehre.

- Mezger L.*, Die Schiffsverkehrsunternehmen im Jahre 1925. Wirtschaftsdienst 11, 19.

Versicherungsbetriebslehre.

- **Herrmannsdorfer F.*, Versicherungsunternehmen u. Konzentration. E. S. Mittler u. Sohn, Berlin. 8°. 90 S. M 4.—.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

- *Das Ausstellungswesen. Bericht über die Verhandlungen in der Jahresversammlung der Sächsischen Landesstelle für Kunstgewerbe am 11. November 1925. 8°. 15 S.

- Großmann H.*, Weltkonditionen für den Cifkauf. Wirtschaftsdienst 11, 19.

- Sauter H.*, Das „Internationale Übereinkommen über den Eisenbahnfrachtverkehr“. Schweiz. handelsw. Zeitschrift 20, 5.

Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr.

- Heymann H.*, Internationale Kreditorganisation für die deutsche Industrie. Betriebsw. Rundschau 3, 4/5.

- Mahrholz B.*, Internationale Zinsangleichung und ihre Grenzen. Bankwissenschaft 3, 4.

- Die Zulassungserfordernisse der aufgewerteten Industrieobligationen. Der Zahlungsverkehr 8, 4.

- Wie wird die amerikanische Börsenspekulation finanziert? Der deutsche Ökonomist 44, 2121.

Zahlungs-, Wechsel- und Scheckverkehr.

- Schönwandt M.*, Die Rentabilität des Postscheckverkehrs. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 5.

Sonstiges.

- **Behrend*, Studienfahrt der Handelshochschule Mannheim nach London. Badischer Generalanzeiger, Mannheim. 8°. 97 S. M 1.50.

- *Adreßbuch der gesamten Textilbranche 1925. Hans Braig, Leipzig.

- *Berliner Handelsregister 1926. Einzige amtliche Ausgabe. Verlag Ullstein, Berlin.

- **Klockhaus*, Kaufmännisches Handels- und Gewerbeadreßbuch des deutschen Reiches.

- Band Groß-Berlin, Provinz Brandenburg und Grenzmark 1926. M 15.50.

- Band Provinz Sachsen, Anhalt, Thüringen nebst Kreise Schmalkalden und Coburg 1926. M 15.50.

- Band Provinz Schlesien und Oberschlesien 1926. H. Klockhaus, Berlin. M 10.50.

- *Offizielles Industrie- und Handelsadreßbuch, Exportbuch des west- und mittelsächsischen Wirtschaftsgebietes. Herausgegeben von der Handelskammer Chemnitz. J. C. F. Pickemann u. Sohn, Chemnitz.

II. Volkswirtschaftslehre.

Lehr- und Sammelwerke.

- **Halberstaedter H.*, Die Problematik des wirtschaftlichen Prinzips. Walter de Gruyter u. Co., Berlin. 8°. 90 S. M 2.50.

- **Mollat G.*, Volkswirtschaftliches Quellenbuch. 7. durchgesehene Auflage. A. W. Zickfeld, Osterwieck/Harz. 8°. 660 S.

- **Nickel K. E.*, Jahrbücher die deutsche Volkswirtschaft. 2. Jahrg. 1926. J. E. Kurth, Cöthen-Anhalt. 8°. 157 S. M 6.85.

Geld- und Währung.

- Giannuzzi A.*, Die Währungslage in Italien. Bankwissenschaft 3, 4.

- Löbl R.*, Ein Beitrag zur Lehre vom Gelde. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers 8,

Kredit.

- **Karlmann J. E.*, Deutschlands Kreditschwierigkeit nach dem Kriege und der Deutsch-Niederländische Kreditvertrag vom 11. Mai 1920 (10. Jan. 1921). Oskar Müller, Köln. 8°. 87 S.

- **Schliephacke K.*, Die Beseitigung der landwirtschaftlichen Kreditnot. Paul Parey, Berlin. 8°. 26 M 1.50.

- Liepmann R.*, Die deutsche Geld- und Kreditpolitik unter dem Drucke des Reparationsagenten. Sparkasse 46,

- Riemer R.*, Zur Frage des Wiederaufbaues des Hypothekarkredits. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers 8, 4.

- Schultze E.*, Die Gefahren der Auslandskredite. Der deutsche Ökonomist 44, 2120.

Kapital.

- Wolff E.*, Kapitalmangel und Absatzstockung. Der deutsche Ökonomist 44, 2121.

Kapital und Arbeit.

- *Bedeutung und Entwicklung der Arbeiterbildungsbewegung. Bericht über die 2. internationale Arbeiterbildungskonferenz in Oxford, 15.—17. Aug. 1921. Verlagsgesellschaft des Allgem. Deutschen Gewerkschaftsbundes, Berlin. 8°. 139 S.

- *Die Bergarbeiter im Wandel der Geschichte. H. Harmann & Co., Bochum. 8°. 143 S.

Urproduktion.

- **Wopfner H.*, Urkunden zur deutschen Agrargeschichte. W. Kohlhammer, Stuttgart. III. Bd., H. 2. 8°. 143 M 4.50.

- Keßler*, Rück- und Ausblicke der Kaliwirtschaft. Der deutsche Ökonomist 44, 2121.

Industrie und Gewerbe.

- **Kunze A.*, Die nordböhmisches-sächsische Leinwand unter dem Nürnberger Großhandel. Gebr. Stiepel, Reichertshausen. 8°. 102 S. M 4.—.

- *Organisatorischer Aufbau des Reichsverbandes der deutschen Industrie nach dem Stande vom 15. Juni 1925. Selbstverlag des Reichsverbandes der deutschen Industrie, Berlin W 10, Königin-August-Str. 28. Gr.-8°. 180 S.

Handel und Handelspolitik.

- **Streeruwitz E.*, Weltwirtschaft und Handelspolitik. Volksbundverlag Wien. 8°. 34 S.

- Gregoriades H.*, Die Zoll- und Handelspolitik Frankreichs nach dem Kriege. Wirtsch. Nachrichten usw. 3, 11.

- Hirschstein H.*, Zollwirkungen am Getreidemarkt. Magazin der Wirtschaft 2, 16.

- Rosenbaum E.*, Die internationale Handelskammer. Wirtschaftsdienst 11, 16.

- Zadow*, Die Auswirkung der Handelsverträge. Deutscher Außenhandel 26, 4.

- Meistbegünstigung. Magazin der Wirtschaft 2, 17.

Bank- und Börsenwesen.

- **Auler W.*, Das Pfandbriefgeschäft als Kapitalquelle der deutschen Hypothekenbanken. Spaeth & Lindner, Berlin. 8°. 188 S. M 6.—.

- Bind A.*, Die österreichischen Banken und ihre zukünftige Anpassung an den verkleinerten Staat. Der deutsche Ökonomist 44, 2121.

- Lansburgh A.*, Die Berliner Großbanken im Jahre 1925. Die Bank, Mai 1926.

- Plum G.*, Das Bankenjahr 1925. Bankwissenschaft 3, 2. 3.

- Rocke*, Industrie und Sparkassen. Sparkasse 46, 8.

idel, Die Aufgaben der Sparkassen in der Gegenwart. Sparkasse 46, 10.
m Lombardverkehr der Reichsbank. Der Zahlungsverkehr 8, 4.

Verkehrswesen.

nebel O., Das deutsche Verkehrsgewerbe. Eine gewerbepolitische Untersuchung. Volkskraft Verlags-Gesellschaft, Berlin. 8°. 128 S. M 1.50.
ese K., Die Einwendungen gegen den Staffeltarif. Wirtschaftsdienst 11, 19.
hn H., Reichsbahn und Wirtschaftsbelebung. Wirtschaftsdienst 11, 15.
rschke R., Eisenbahn oder Lastauto im Nahverkehr, Lastauto oder Fuhrwerk im Stadtverkehr. Eine verkehrswirtschaftliche Studie. Das Geschäft 3, 5.
pp-Zinn, Zur Lage der Rheinschiffahrt. Wirtschaftsdienst 11, 15.

Sonstiges.

Hake F., Wembley, Schein und Wahrheit. Fritz Fink, Weimar. 8°. 65 S. M 2.—.
ewinsohn R., Jüdische Weltfinanz? Hoffmann & Campe, Berlin. 8°. 110 S.
ulzer O., Die Wirtschaft der Schweiz für Haus und Schule. Schulthess & Co, Zürich. 8°. 103 S. fr. 3.20.
eipleder O., Grundriß der Freiwirtschaftslehre. Albert Breuning, Eisleben. Kl.-8°. 64 S.
chi R., Das Wirtschaftsleben in Italien 1925. Wirtschaftsdienst 11, 15.
Bahder E., Persien. Industrie — Handel — Finanzen — Verkehr. Wirtschaftsdienst 11, 16.
rger H. F., Zur Kritik des Dawesplan. Wirtschaftsdienst 11, 16.
erner W., Mexiko. Jahresübersicht 1925. Wirtschaftsdienst 11, 16.
fmann R., Kann der Reparationsagent einen Preisdruck in Deutschland zwecks Übertragungen erzwingen? Bank-Archiv 25, 14.
thesius V., Wasserkraft oder Kohle? Magazin der Wirtschaft 2, 17.
rich O., Eine Dawes-Bilanz. Bankwissenschaft 3, 3.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

ch A., Zum Gesetzentwurf betreffend die Einführung des Registerpfandrechts. Bank-Archiv 25, 14.
ringer E., Die Auslegung von Anleiheschuldverschreibungen. Bank-Archiv 25, 15.
rke, Der Eigentumsvorbehalt beim Waren- und Kommissionsgeschäft. Die Büro-Industrie 14, 10.

Handelsrecht.

risolli C. A., Der Aktionär und die Goldbilanz nach der Goldbilanzverordnung. N. G. Elwert'sche Verlagsbuchh., G. Braun, Marburg. 8°. 132 S. M 5.—.
orwitz H., Schutz- und Vorratsaktien. Mit einem Anhang: Der Beschluß der Zulassungsstellen vom 17. September 1925. C. Heymann, Berlin. 8°. 70 S. M 3.60.
rnhard G., Scrips. Magazin für Wirtschaft 2, 16.
and, Die wirtschaftliche und rechtliche Bedeutung des stückelosen Effektenverkehrs. Recht und Handel 1, 5.
urwitz, Sachmängel beim Handelskauf. Recht und Handel 1, 5.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

hler O., Arbeitsrecht. I. Teil: Öffentlich-rechtliche Grundlagen. J. H. W. Dietz Nachf., Berlin. 8°. 149 S.

Wechsel- und Scheckrecht.

aubs Kommentar zur Wechselordnung. 11. Aufl., bearbeitet von Dr. M. Stranz und M. Stranz. Walter de Gruyter & Co., Berlin. 8°. 425 S. M 16.—.
ll v. d. Nahmer, Der Scheckbetrug. Bankwissenschaft 3, 4.

Konkursrecht.

*Kunich H., Die Einschränkungen der Aufrechnung und der Konfusion im Konkurs. Walter de Gruyter & Co., Berlin. 8°. 77 S. M 2.50.
Cahn H., Der Vergleich zur Abwendung des Konkurses. Recht und Handel 1, 5.

Urheberrecht.

Cahn H., Der deutsch-russische Vertrag vom 12. Okt. 1925 in bezug auf den gewerblichen Rechtsschutz. Zentralblatt für das Handelsrecht 1, 4.
Utescher, Warenzeichen- und Patentschutz in China. Wirtschaftsdienst 11, 15.

Versicherungsrecht.

Josef E., Schadensersatzpflicht des Versicherungsnehmers beim Rücktritt des Versicherers wegen Verletzung der Anzeigepflicht? Die Versicherungspraxis 24, 4.

Steuerrecht.

*Hahn M., Mahn- und Zwangsverfahren nach der Reichsabgabeordnung. Max Galle, Berlin. Kl.-8°. 239 S. M 4.—.
*Koch F. W., Die neuen Reichsgesetze zur Senkung und Vereinfachung der Lohnsteuer sowie über Steuermilderungen zur Erleichterung der Wirtschaftslage. C. H. Beck'sche Verlagsbuchh., München. Kl.-8°. 22 S. M 0.50.
*Merk W., Steuerschuldrecht. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8°. 168 S. M 7.60.
*Redecker R., Die Beweiskraft der Handelsbücher in steuerlicher Beziehung. Schriftenreihe des Steuerausschusses des VDB., Leipzig, Gottschedstr. 8°. 77 S.
*Kölner Industriehefte, H. 4 b:
Potthast B., Die Vermögenssteuererklärung der Gewerbetreibenden.
—, Betrachtungen über Gesellschaftsformen und letztwillige Verfügungen unter besonderer Berücksichtigung der steuerlichen Belastung.
Weinmann P., Die für den Gewerbetreibenden hauptsächlich in Betracht kommenden Realsteuern, vor allem die Gewerbesteuer. Paul Neubner, Köln. 8°. 79 S. M 1.80.
Koeppel W., Gilt § 6 c des Kapitalverkehrsteuergesetzes für Darlehen an Schachtelgesellschaften? Bank-Archiv 25, 15.
Koeppel W., Steuerliche Erleichterungen wirtschaftlich gebotener Betriebszusammenschlüsse. Bank-Archiv 25, 14.

Zivilprozeßrecht.

*Mehlich P., Das Mahnverfahren und aus diesem ins Güte- und ordentliche Streitverfahren bis zur Beibringung der Forderung. 2. verb. Aufl. Hirthsche Sortimentsbuchhandlung, Breslau. Kl.-8°. 32 S.

Staats- und Verwaltungsrecht.

*Gerber H., Geld und Staat. Eine Untersuchung über die Geldverfassung als Problem des Staatsrechtes im Rahmen einer allgemeinen Systematik des Rechts. Gustav Fischer, Jena. 8°. 195 S. M 9.—.
*Hofacker W., Die Neugestaltung der öffentlichen Verwaltung. W. Kohlhammer, Stuttgart. 8°. 53 S. M 1.80.
*v. Pistorius, Staats- und Verwaltungskunde. W. Kohlhammer, Stuttgart. 8°. 180 S. M 5.70.

Internationales Recht.

Friedländer H., Die Einmann-Gesellschaft. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 3, 4.
Goerrig F., Tantiemeansprüche von Angestellten auch bei Nichtausschüttung einer Dividende? Zeitschrift für Betriebswirtschaft 3, 5.
Leo M., Die Exportbedingungen. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 4.
Ruth, Effektenverwahrung im Sammeldepot. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 4.

Rechtsprechung.

*Reichsgerichtsentscheidungen in kurzen Auszügen. Zivilsachen, Bd. 110. Herausgegeben vom Deutschen Richterbund. J. Schweitzer, München. Kl.-8°. 94 S. M 2.—.

Köhler, Rechtsprechung auf dem Gebiete des gewerblichen Rechtsschutzes. Recht und Handel 1, 5.

Wiedersum, Die fristlose Kündigung des Kartellvertrages nach der Rechtsprechung des Kartellgerichts. Recht und Handel 1, 5.

Gerichtsverfassung.

Hennigsen H., Handelseinigungsstellen. Recht und Handel 1, 5.

v. Stoff, Die Bedeutung der Schiedsgerichte für die deutsche Wirtschaft. Recht und Handel 1, 5.

Sonstiges.

*Fuchs W., Juristischer Literaturführer und bibliographische Technik für Juristen. 2. verm. u. verb. Aufl. Franz Coppenrath, Münster (Westf.). 8°. 132 S.

*Literatur-Nachweis für die Reichs- und preußische Gesetzgebung. Abgeschlossen Febr. 1926. Arthur Sudau, Berlin. 8°. 128 S.

IV. Statistik.

Preis- und Lohnstatistik.

Die Löhne in der Landwirtschaft. Wirtschaftsdienst 11, 16.

Geld- und Finanzstatistik.

Das Gold im Jahre 1925. Wirtschaftsdienst 11, 16.

V. Finanzwissenschaft.

Allgemeines.

Joas L., Die staatsfinanzielle Entwicklung Österreichs 1923—1925. Mitteilungen des Verbandes der österr. Banken und Bankiers 8, 4.

Steuern.

*Heckner H., Steuernotwirtschaft, Steuerreform und Finanzausgleich (1925). Gustav Fischer, Jena. 8°. 32 S.

VI. Versicherungswesen.

*Wallmann's Deutscher Versicherungskalender 1926. 57. Jahrg. Wallmanns Verlag, Berlin. 8°. 1170 S. M 25.—.

*Die privaten Versicherungsunternehmungen in der Schweiz im Jahre 1923. Veröffentlicht auf Beschluß des schweizerischen Bundesrates vom 21. Dezember 1925. 38. Jahrg. A. Francke, Bern. Gr.-8°. 154 S.

*Kurze Winke für den Transport-Versicherungs-Agenten. Sonderabdruck. Johannes Richter, Berlin. 8°. 90 S.

Henne, Die Bedeutung des deutschen Privat-Feuerversicherungswesens. Die Versicherungspraxis 24, 4.

VII. Genossenschaftswesen.

Kriesen, Das Depot- und Depositenrecht der Kreditgenossenschaften. Blätter für Genossenschaftswesen 73, 20.

Förderung und Sicherung der Waren-genossenschaft im Handwerk. Richtlinien der Handwerkskammer Hannover. Blätter für Genossenschaftswesen 73, 20.

VIII. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Allgemeines.

*Gewerbliche und kaufmännische Fachschulen Deutschland. Ihre Einrichtung und örtliche Verteilung. Unter Mitwirkung der Schulverwaltung der Länder herausgegeben vom Preuß. Minister für Handel und Gewerbe. C. Heymann, Berlin. 92 S. M 2.—.

Rechnen.

*Flechsenaar A., Einführung in die Finanzmathematik. B. G. Teubner, Leipzig. 8°. 70 S. M 2.40.

*Friedrich J., Einführung in das kaufmännische Rechnen. I. Teil. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 106 S. M 2.80.

*Götz-Reichert, Lehr- und Übungsbuch für kaufmännisches Rechnen und Buchführung für die Handabteilungen an den bayerischen Realschulen I. Handelsschulen. II. Teil, 1. Bd., Kaufmännische Rechnen. 3. verb. Aufl. Fr. Korn'sche Buchhandlung Nürnberg. 8°. 185 S. M 3.80.

Buchführung.

*Salz V., Übungskontor für Handelslehranstalten. Zum monatigen Geschäftsgang eines Großhandlungshauses. H. H. Bayer, Pilsen. 8°. 23 S. K. 4.40.

*Spalteholz-Seeberg, Geschäftsgänge zur Buchhaltung zum Gebrauch in Handelsschulen. F. Jacobi, Dresden. 8°. 24 S. M —.50.

Handels- und Rechtslehre.

Betriebslehre.

*Doerr A., Einführung in die Volkswirtschaftslehre. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 130 S. M 2.50.

*Schulz-Schwieder K., Allgemeine Betriebswirtschaftskunde. H. 1—3. Bonneß & Hachfeld, Potsdam. 104 S.

Sprachen.

*Fliedner G., Spanischer Sprachführer. Taschenwörterbuch für Reise und Haus. Bibliogr. Institut, Leipzig. Kl.-8°. 395 S. M 3.50.

*Friedländer J., Englische Handelskorrespondenz. Methode Rustin. Lieferung 1. Bonneß & Hachfeld, Potsdam. 8°. 32 S.

Pfuhl E., Neues Wörterbuch der französischen und deutschen Sprache für den Hand- und Schulgebrauch. I. Teil: Französisch — Deutsch. 620 S. II. Teil: Deutsch — Französisch. 542 S. 8°. Beide Teile in einem Band M 11.—, einz. M 6.—. F. A. Brockhaus, Leipzig.

Kurzschrift.

Keller M., Stenographieunterricht. Wertung, Psychologie, Methode, Lehrbuch. Deutsche Handelsschulverträge 6, 9.

Mitteilungen des Verlags.

Diesem Hefte liegen Prospekte des Verlags Julius Springer, Berlin und des Verlags für Wirtschaft und Verkehr, Fockel & Co. Stuttgart bei, die wir der Beachtung unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 147.

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÖLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULAREN AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:

Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg. Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;

eh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof.
Dr. WILLI PRION, Köln; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln;
Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 7

STUTTGART · JULI 1926

19. JAHRG.

Die mathematische Analyse der Gewinn- schwankungsursachen.

Von J. Kronstein, Berlin-Grünwald.

*Eine praktische Arbeit, die notwendig ist und
nicht gemacht wird.*

Die unser ganzes Denken beherrschende Verhältnismäßigkeit äußert sich in der privatwirtschaftlichen Praxis darin, daß man zur Beurteilung des Geschäftsgangs in einem Wirtschaftszeitraum seine hauptsächlichsten Zahlen mit den gleichen Zahlen eines anderen Zeitraums vergleicht. Diese Gegenüberstellung der Berichts- mit einer Vergleichsperiode (beispielsweise des eben abgelaufenen Monats mit dem Vormonat oder mit dem gleichen Monat des Vorjahrs) ist sehr verbreitet, erfolgt aber in der Regel nicht systematisch und ist immer oberflächlich. Nur bei wenigen Betrieben werden bei Monatsschluß der Gewinn, die Umsätze und die Kosten von den gleichen Zahlen des Vormonats abgezogen; und selbst diese Betriebe, die nicht ohne Grund auf ihre Leistung stolz sind (ihre Wettbewerber haben meistens nicht einmal die monatliche Gewinn- und Verlustrechnung) bleiben gewissermaßen an der Oberfläche haften: Sie stellen wohl ein Bild zusammen, aber sie forschen es nicht restlos durch. Da nämlich das Monatsergebnis die Endzahl der zahlreichen Ertragsquellen und Aufwandsarten ist, so ist auch jede Vergrößerung oder Verringerung dieses Ergebnisses die Folge der Schwankungen, die die Erträge bzw. die Aufwände gegenüber dem Vormonat erfahren haben. Und erst dann ist die Analyse des Monatsgewinns wirklich vollendet, wenn man alle Teile jener Ursachen-

verkettung zahlenmäßig klargelegt hat, d. h. wenn man bezüglich jeder einzelnen Kosten- oder Ertragsart sagen kann: „Die Änderung dieser Position gegenüber dem Vormonat ist an der Änderung des Gesamtergebnisses mit ... % beteiligt.“ Diese Untersuchung wird jetzt nicht gemacht, weil hier die Praxis von der Theorie im Stiche gelassen wird.

Um das zu beweisen und gleichzeitig die fragliche Lücke auszufüllen, müssen wir von dem ebenen Tal der Praxis auf den rauhen Berg der Theorie steigen. Die eingefleischten Praktiker, die diese Bergwanderung nicht mitmachen wollen, können trotzdem ihre Früchte genießen, wenn sie den Schluß des Aufsatzes (Abschn. V) lesen; vorher sind die „in Worten“ ausgedrückten Bestimmungen der „Umsatz-“ und der „Kosten“verursachung (s. Abschnitt III) durchzusehen.

II. Die Formulierung des Problems.

Bezeichnet man die Änderung des Geschäftsergebnisses gegenüber der Vergleichsperiode als „ $d e$ “ (Differenz des Ergebnisses) und die Änderungen der einzelnen Umsatz- bzw. Kostenarten als $d u_1, d u_2 \dots d u_n$ bzw. $d k_1, d k_2 \dots d k_n$, so ist $d e = d u_1 + d u_2 + \dots d u_n - d k_1 - d k_2 - \dots d k_n$. (1)

Man glaubt auf den ersten Blick, es sei ein Leichtes, aus dieser Formel die uns beschäftigende Aufgabe zu lösen: Es genüge, jede der auf der rechten Seite der Gleichung stehenden Größen in Prozent von „ $d e$ “ auszudrücken und man habe schon den zahlenmäßigen Einfluß jeder Position auf das Gesamtergebnis da.

Diese durch ihre Einfachheit bestechende Schluß-

folgerung stimmt aber nicht. Erstens wird in der Gleichung (1) die Ergebnisänderung als Differenz dargestellt, während wir sie als Summe der sie bildenden Positionsänderungen ermitteln wollen. Zweitens wird außer acht gelassen, daß die Umsätze und Kosten nicht nur die Ursachen des Ergebnisses sind, sondern sich außerdem gegenseitig beeinflussen. Wenn u_1 der Erlös einer bestimmten Warensorte und k_1 die Kosten des zu ihrer Herstellung notwendigen Rohstoffes sind, so wird — unter sonstigen gleichen Umständen — jede Vergrößerung von u_1 (also die Größe „ du_1 “) auch eine Vergrößerung von k_1 (also „ dk_1 “) zur Folge haben. Infolgedessen sind du_1 und dk_1 nur zusammen zu betrachten: Ist die Umsatzsteigerung größer als die der betreffenden Kosten, so ergibt sich ein Mehrgewinn gegenüber dem Vormonat und im entgegengesetzten Falle ein Gewinnrückgang. Betrachtet man aber du_1 und dk_1 getrennt voneinander, so kann man nicht einmal sagen, ob jede von ihnen gewinnvergrößernd oder -mindernd wirkt (geschweige denn, wie groß diese Wirkung ist).

Die naheliegende Schlußfolgerung aus diesem Zusammenhang zwischen Umsätzen und Kosten wäre die Umgestaltung der Gleichung (1):

$$de = (du_1 - dk_1) + (du_2 - dk_2) + \dots (du_n - dk_n). \quad (2)$$

Würde man jeden umklammerten Ausdruck in Prozent von „ $d e$ “ ermitteln, so hätte man die Entstehung der Gewinnänderung zahlenmäßig beschrieben.

Aber auch das ist nicht richtig. Erstens setzt die Gleichung (2) voraus, daß jede Kostenposition „ k “ in einem ursächlichen Verhältnis zu einer bestimmten Umsatzposition „ u “ steht; das trifft wohl für die Einzel- nicht aber für die Gemeinkosten zu. Zweitens ist der Ausdruck $du_1 - dk_1$ keine Einzelgröße mehr, sondern eine Verbindung von zwei (unter Umständen auch mehreren) Größen, die zum Teil entgegengesetzt wirken. Die Analyse ist aber nur dann restlos, wenn der Einfluß jeder einzelnen Ursache für sich festgestellt wird. Nehmen wir an, es gäbe nur eine Umsatz- und nur eine Kostenart. Dann würde die Formel (2) lauten:

$$de = du - dk. \quad (3)$$

Wie sondert man in diesem einfachsten Falle, der allen anderen zugrunde liegt, und in diesem Sinne allgemeingültig ist, den Umsatz und die Kosten in ihrem Einfluß auf den Gewinn voneinander ab? Wie wandelt man die Differenzformel (3) in eine Summenformel um, da ja jede Gewinnänderung die Folge des Zusammenwirkens der Kosten- und Umsatzenschwankungen ist?

Mit dieser Frage sind wir zur Formulierung des Problems gelangt. Es gilt — unter Berücksichtigung der ursächlichen Zusammenhänge zwischen Umsatz und Kosten —, die Gewinnänderung auf zwei Größen zu zerlegen, von denen eine die Beeinflussung des Gewinns von der Umsatzseite, die andere von der Kostenseite her darstellt.

III. Kostenverursachung und Umsatzverursachung

Diese Größen müssen demnach zwei Bedingungen entsprechen:

1. Jede von ihnen beschreibt in sich abgeschlossen die Wirkung der Kosten- bzw. Umsatzänderung auf den Gewinn.
2. Die Summe der beiden Größen ist gleich der Gewinnänderung.

Bezeichnet man

	Berichtsperiode	Vergleichsperiode
Ergebnis	e_b	e_v
Kosten	k_b	k_v
Umsätze	u_b	u_v

so ist die Kostenverursachung

$$k u = u_b \left(\frac{k_b}{u_b} - \frac{k_v}{u_v} \right) \quad (4)$$

in Worten: Die Kostenverursachung ist gleich dem Produkt des Berichtsumsatzes mit einer Zahl, die die Differenz zwischen dem Verhältnis der Kosten zu dem Umsatz in dem Berichtsmonat und demselben Verhältnis des Vergleichsmonats ist.

Und die Umsatzverursachung

$$u u = (u_v - u_b) \cdot \frac{e_v}{u_v} \quad (5)$$

in Worten: Die Umsatzverursachung ist das Produkt von der Differenz des Vergleichs- und des Berichtsumsatzes mit dem Verhältnis zwischen dem Ergebnis und dem Umsatz der Vergleichsperiode.

Die rechte Seite der Gleichung (4) ist deshalb der Ausdruck der Kostenverursachung, weil sie

- a) desto größer bzw. kleiner ist, je größer bzw. kleiner die Änderung der — im Verhältnis zum Umsatz gemessenen — Kosten ist, und
- b) weil durch diese Mitberücksichtigung des Umsatzes der Einfluß der Kostenänderung erschöpfend beschrieben wird, was bei der bloßen Größe „ dk “ nicht der Fall war (vgl. Abschn. II).

Die rechte Seite der Gleichung (5) ist deshalb der Ausdruck der Umsatzverursachung, weil sie

- a) desto größer bzw. kleiner ist, je größer bzw. kleiner die durch den Ausdruck $u_v - u_b$ dargestellte Umsatzänderung ist, und
- b) weil der Einfluß der Umsatzänderung auf den Gewinn erschöpfend beschrieben ist, das nicht nur der Betrag der Umsatzänderung sondern auch seine ergebnisändernde Kraft berücksichtigt ist (nämlich durch das Formelglied $\frac{e_v}{u_v}$, das den auf jede Umsatzeinheit entfallenden Gewinnbetrag darstellt).

Die beiden Größen genügen also der Bedingung (vgl. den Anfang des Abschn. III). Jetzt muß nur noch bewiesen werden, daß auch die Bedingung 2 erfüllt ist, daß somit die Differenz zwischen dem Ergebnis der Vergleichs- und der Berichtsperiode ($e_v - e_b$) gleich der Summe der Kosten- und der Umsatzverursachung ist.

V. Dieser gewinndynamische Lehrsatz lautet also:

$$e_v - e_b = k u + u u \quad (6)$$

der nach Einstellung der Ausdrücke 4 und 5:

$$e_v - e_b = u_b \left(\frac{k_b}{u_b} - \frac{k_v}{u_v} \right) + (u_v - u_b) \frac{e_v}{u_v} \quad (7)$$

Da das Ergebnis die Differenz zwischen Umsatz und Kosten ist, so ist

$$e_b = u_b - k_b \quad (8)$$

$$e_v = u_v - k_v \quad (9)$$

Durch den Abzug der Gleichung (8) von der Gleichung (9) ergibt sich:

$$e_v - e_b = u_v - k_v - u_b + k_b \quad (10)$$

Aus der Gegenüberstellung der zu beweisenden Gleichung (7) mit der feststehenden Gleichung (10) folgt — und zwar unter Berücksichtigung der Identität der linken Seiten der beiden Gleichungen —, daß die Gleichung (7) zutrifft, falls ihre rechte Seite derselben Seite der Gleichung (10) gleich ist. Darin kann sich jedermann durch algebraische Operationen, die weder vom mathematischen noch vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt interessant sind und deshalb hier fortgelassen werden, überzeugen. Hiermit ist der Lehrsatz der Gewinndynamik bewiesen, die Zergliederung der Ergebnisänderung auf den Kosten- und den Umsatzeinfluß vollbracht.

Der praktische Nutzen des gewinndynamischen Lehrsatzes

besteht darin, daß er die Feststellung der Ursachen der Gewinnschwankungen auf mathematischem Wege, der hier mühelos und fehlerlos ist, gestattet. Dieser Lehrsatz führt von der Oberfläche der Erscheinungen ins Innere der sie hervorruhenden Kräfte. Die Gleichung (3):

$$\frac{de}{du} = \frac{du}{du} - \frac{dk}{du}$$

Differenz der Ergebnisse Differenz der Umsätze Differenz der Kosten

beschreibt die Ergebnisänderungen; erklärt werden diese erst durch den gewinndynamischen Satz:

$$\frac{de}{du} = \frac{k u}{u u} + \frac{u u}{u u}$$

Differenz der Ergebnisse Kostenverursachung Umsatzerursachung

Das werde ich an folgenden drei Beispielen veranschaulichen, von denen das erste und zweite entgegengesetzte Extreme sind und das dritte ihr Durchschnitt:

	1.			2.			3.		
	Vergleichsmonat	Berichtsmonat	Differenz	Vergleichsmonat	Berichtsmonat	Differenz	Vergleichsmonat	Berichtsmonat	Differenz
Umsatz	20	10	10	20	10	10	20	10	10
Kosten	16	8	8	20	12	8	18	10	8
Ergebnis	4	2	2	0	2	2	2	0	2

Die dritte Spalte jedes Beispiels ist — da sie die Differenzen enthält — die Beschreibung der Gewinnänderung. Sie lautet in allen drei Fällen gleich:

$$2 = 10 - 8$$

Gewinnminderung Umsatzminderung Kostenminderung

Hieraus würde folgen:

1. In allen drei Fällen hat die Gewinnminderung ein und denselben Ursprung, und zwar

2. sie wird sowohl von der Umsatz- wie von der Kostenseite hervorgerufen, wobei sich diese beiden Wirkungen wie 10 zu 8 oder wie 55,5 % zu 44,5 % erhalten.

Daß diese Schlußfolgerungen nicht stimmen können, zeigt folgende Überlegung. Die wichtigste Zahl für den Zustand jedes Unternehmens ist das Verhältnis der Kosten zu dem Umsatz. Diese Zahl verschlechtert sich von dem Vergleichs- zu dem Berichtsmonat:

in dem ersten Beispiel um	0,
„ „ zweiten „ „	$\frac{1}{5}$,
„ „ dritten „ „	$\frac{1}{10}$.

Die Verschlechterung ist also im ersten Beispiel gar nicht vorhanden, während sie im zweiten Beispiel zweimal so groß ist als im dritten. Die Verhältnisse sind also in den drei Beispielen grundverschieden.

Bearbeitet man sie nach dem gewinndynamischen Lehrsatz, so ergibt sich in der Tat:

	Gewinnminderung	=	Kostenverursachung	=	Umsatzerursachung
1. Beispiel	2	=	0	+	2
2. „	2	=	2	+	0
3. „	2	=	1	+	1

[Diese Gleichungen bekommt man durch Einstellung der Zahlen der Beispiele in die Ausdrücke (4) und (5) (s. Abschn. III).]

Es liegt nahe, die beiden Verursachungen in Prozenten der von ihnen gemeinsam hervorgerufenen Gewinnminderung auszudrücken. Dann lauten die Gleichungen:

	Gewinnminderung	=	Kostenverursachung	=	Umsatzerursachung
1. Beispiel	100	=	0	+	100
2. „	100	=	100	+	0
3. „	100	=	50	+	50

Mit Worten:

1. Sämtliche drei Beispiele liegen ganz verschieden und in keinem einzigen verhält sich der Umsatz- zu dem Kosteneinfluß wie 55,5 % zu 44,5 %.

2. Vielmehr ist in dem ersten Beispiel die Gewinnminderung ausschließlich (zu 100 %) von der Umsatzseite und im zweiten Falle ausschließlich von der Kostenseite her entstanden, während im dritten Falle der Umsatz und die Kosten mit je 50 % beteiligt sind.

Im ersten Beispiel muß man zur Überwindung des Gewinnrückganges den Augenmerk auf den Umsatz richten, im zweiten Beispiel auf die Kosten, im dritten auf beides.

Im ersten Beispiel ist durch entsprechende Gliederung des Umsatzes festzustellen, welche Bezirke bzw. Warenarten den Hauptanteil an dem Umsatzrückgang haben; die Ursachen dieses Rückganges sind durch Meinungsaustausch mit Vertretern aufzuklären. Erst wenn man zur Überzeugung kommen würde, daß der Umsatzrückgang bei den bis-

herigen Selbstkosten nicht aufzuhalten sei, muß die Möglichkeit zu deren Verringerung erforscht werden.

Im zweiten Beispiel ist dagegen die Verteilung der 100%igen Kostenverursachung zwischen Einzelaufwendungen und Gemeinkosten vorzunehmen. Würde sich beispielsweise zeigen, daß die Einzelaufwendungen mit 40% und die Gemeinkosten mit 60% beteiligt sind, so ist innerhalb jeder Kategorie weitere Gliederung nach Rohstoffen und Löhnen bzw. nach Vertriebs-, Fabrikations-, Verwaltungskosten anzuordnen. Auf diese Weise werden schließlich diejenigen Unkostengruppen bzw. -arten festgestellt, die die Hauptschuldigen an der Gewinnminderung sind. Die betreffenden Konten werden eingesehen, um an Hand der Buchungen des Vergleichs- und des Berichtsmonats die näheren Umstände der Kostensteigerung aufzuklären und die Maßnahmen zu ihrer Beseitigung zu erwägen. Erst wenn sich das als unmöglich erweist, muß untersucht werden, wie man die Kostensteigerung durch Umsatzerhöhung ausgleicht.

Das dritte Beispiel ist insofern der allgemeingültige Fall, als bei jeder Gewinnschwankung sowohl Umsatz- wie Kostenänderungen beteiligt sind (natürlich nicht immer im Verhältnis von 50 zu 50). Hier müssen sowohl Kosten wie der Umsatz prozentual zergliedert werden. Es wird sich hierbei zeigen, daß manche Positionen sich gegenüber dem Vormonat verschlechtern, die anderen aber verbessert haben. Für jede Umsatz- und Kostenart wird der Prozentsatz ermittelt, mit dem sie an der Entstehung der Gewinnänderung teilnimmt. Nunmehr werden die Positionen (sowohl die gebesserten wie die verschlechterten) nach der Reihenfolge der Prozentsätze gruppiert. Die Positionen mit größeren Prozentsätzen werden darauf untersucht, ob und wie die Verbesserung auch für die Folge aufrechtzuhalten bzw. die Verschlechterung zu beseitigen ist.

Der Zeitaufwand für die gesamte Analyse beträgt — im Rahmen der synthetischen Gruppenbilanz, die ich ein anderes Mal schildern werde — einige Stunden pro Monat. Dafür hat man jede 30 Tage alle Ursachen der Gewinnschwankungen und für jede Ursache den Grad ihrer Bedeutung. Hieraus ergibt sich von selbst, an welchen Stellen des Betriebs die bessernde Hand am kräftigsten anzulegen ist.

Wohl ist der gewinndynamische Lehrsatz eine Theorie, aber keine graue, sondern eine grüne. Mag die ihn ausdrückende Gleichung (7) (s. o. Abschn. IV) verwickelt erscheinen; sie ist das nur aus dem Grunde, weil in ihr eine — gleichfalls verwickelte — Wirklichkeit geschildert wird. Übrigens ist die Anwendung des gewinndynamischen Lehrsatzes nicht schlimm; die betreffenden Rechenoperationen können von untergeordneten Kräften in wenigen Stunden vollzogen werden. Ihr Ergebnis ist aber ein vollständiges, unbedingt richtiges und zahlenmäßig abgestuftes Bild aller kranken und gesunden Stellen des Betriebs. Durch diese mathematische Diagnose des

Betriebszustands wird der Wert des Monatsabschlusses bedeutend erhöht. Jeder Geschäftsführer, der die monatliche Gewinn- und Verlustrechnung seines Betriebs nach gewinndynamischem Lehrsatz bearbeitet, kann die etwa notwendigen Maßnahmen zu rechten Zeit treffen und sich dadurch manch bittere Enttäuschung bestimmen ersparen.

Änderungen im Code-Telegrammverkehr

Von F. Meyer, Hamburg.

Der Regelung des Code-Telegrammverkehrs dessen Bedeutung für den Handel noch besonders zu betonen heute kaum notwendig sein dürfte, um der Jahrzehnte hindurch, solange man sich an den geltenden internationalen Vorschriften hielt, glücklicherweise, droht die Gefahr einer verkehrshindlichen Änderung. Man erwägt im Schoße des zum Welttelegraphenverein verbundenen staatlichen Telegraphenverwaltungen und der ihm angeschlossenen Kabel- und Radiogesellschaften, die veraltete Telegrammsprache abzuschaffen. Denn an nichts anderes läuft der von mehreren Seiten im Nachdruck vertretene Vorschlag hinaus, künftig nur noch Chiffergruppen zu je 5 Buchstaben oder Ziffern zuzulassen und auf die Aussprechbarkeit der aus Buchstaben zusammengesetzten Chiffergruppen zu verzichten.

Bisher können nach dem internationalen Telegraphenvertrage als verabredete Sprache alle natürlichen oder künstlichen Wörter gebraucht werden, die folgenden Bedingungen genügen:

- sie müssen aus Silben bestehen, die sich nach dem gewöhnlichen Sprachgebrauche des Deutschen, Holländischen, Englischen, Französischen, Portugiesischen, Spanischen, Italienischen oder Lateinischen aussprechen lassen und
- sie dürfen nicht mehr als 10 Buchstaben enthalten.

Von solchen Wörtern lassen sich schätzungsweise rund 13 000 000 000 000 bilden.

Aus Gründen der Betriebssicherheit verlangt nun die Codetechnik die Doppeldifferenzierung, d. h. jedes Codewort muß sich von jedem anderen des selben Code um mindestens 2 Buchstaben unterscheiden. In einem und demselben Code wären daher

$$\text{rund } \frac{13\,000\,000\,000\,000}{26} = \text{etwa } 500\,000\,000\,000$$

Wörter von höchstens 10 Buchstaben benutzbar.

Auf der einen Seite liegt es im Interesse des Codebenutzers, das zulässige Maximum von 10 Buchstaben voll auszunutzen, und auf der anderen Seite geht eine Zahl von 500 000 000 000 Codewörtern weit über die Bedürfnisse und Möglichkeiten auch des allergrößten Telegraphencodes hinaus. Es lag daher nahe, die Zahl von 10 Buchstaben in kleineren Einheiten aufzuteilen und innerhalb dieser die Doppeldifferenzierung durchzuführen. Die Praxis hat nun dazu geführt, daß die bei weitem über

liegende Mehrzahl aller neueren Codes nur noch Codewörter zu je 5 Buchstaben enthält, die paarweise zu je einem Telegrammwort (Taxwort) zusammengesetzt werden; der five letter code verdrängt immer mehr die alten guten mit natürlichen oder gut aussprechbaren künstlichen Codewörtern arbeitenden Codes. Bahnbrechend waren in diesem Sinne vor allem der A B C Code 5th ed. improved — ein in den U. S. A. bewirkter Nachruck des weltbekannten englischen A B C Code 5th ed., der sich von diesem nur dadurch unterscheidet, daß er neben die natürlichen Codewörter des A B C Code 5-Buchstaben-Wörter setzte — und sodann der englische A B C Code 6th ed., zu dessen Herausgabe man sich in England wegen der Konkurrenz des A B C Code 5th ed. improved entschließen mußte.

Von solchen aussprechbaren Halbwörtern zu je 5 Buchstaben lassen sich rund 1 690 000 bilden. Davon könnte man wegen der gebotenen Differenzierung höchstens $\frac{1\,690\,000}{26} = 65\,000$ in

dem und demselben Code verwenden; es gehen aber mit Rücksicht darauf, daß die Halbwörter auch in jeder möglichen oder wahrscheinlichen Zusammensetzung noch ein euphonisches Taxwort abgeben müssen, und daß außerdem eine Anzahl Wörter wegen ihrer allzu nahen Morseverwandtschaft ausgemerzt zu werden pflegt, noch nahe an 5 000 ab. Die verbleibende Zahl von nur rund 60 000 gut gebauten Halbwörtern ist knapp; sie reicht nur für einen kleineren Code, nicht aber für einen solchen von einigem Umfange. Beispielsweise enthält der A B C Code 5th ed. etwa 103 000, der A B C Code 6th ed. 88 000 Positionen.

Für diese Zahl von Codestellen ließen sich die zugehörigen Codehalbwörter nur in der Weise schaffen, daß man mehr oder minder offen alle gebotene Rücksicht auf die Aussprechbarkeit als Ballast über Bord warf; man setzte sich hinweg über die Erwägungen, die den soeben erwähnten Verlust von rund 15 000 Codehalbwörtern rechtfertigen, und nahm weiterhin Anlaut-Konsonantengruppen wie z. B. bw, fh u. a. m. und ähnlich getretete Auslaut-Konsonantengruppen zu Hilfe, die sich in keinem Worte einer der maßgebenden acht europäischen Kultursprachen finden; so trieb man die Zahl der Codehalbwörter weiter bis auf 103 000 bzw. 88 000 hinauf.

Es kam hinzu, daß auch die Benutzung der großen Ersparnisse ermöglichenden converter codes (Zahlenwörterbücher zur Umwandlung von Zahlen in 10-Buchstaben-Wörter) sich immer mehr im Laufe der Jahre einzubürgern begonnen hat, und daß gerade diese Zahlenwörterbücher, z. B. das des Supplementary Reducing Code und das weitverbreitete Hollers' 12-Zahlen-System, oft völlig unaussprechbare Wortungeheuer liefern.

Was in dieser Richtung dem Telegraphenbetriebe zugemutet wird, davon mögen ein paar Beispiele — die nicht etwa seltene Ausnahmefälle darstellen —

einen Begriff geben: *beataajum buphmvpclokiqjfielz atusfmyvas*.

Das ruft natürlich im Telegraphenbetriebe ganz außerordentliche Schwierigkeiten und Mißhelligkeiten hervor und führt täglich nicht nur zu unerquicklichen Auseinandersetzungen mit den Telegrammabsendern, die sich geschädigt fühlen, wenn der Annahmebeamte solche Buchstabenfolgen als Chiffergruppen (je 5 Buchstaben ein Taxwort) pflichtgemäß berechnet, und bei Beschwerden, sich zum Beweise der „Aussprechbarkeit“ solcher Wörter auf die Autorität ihres Code berufend, mitunter ein schwächlich anmutendes Entgegenkommen der Zentralstellen der Telegraphenverwaltungen finden, bei denen nur selten Sprachenkennern in solchen Beschwerdefällen die Entscheidung obliegt: es kann überhaupt den Telegraphenverwaltungen der Vorwurf nicht erspart bleiben, daß sie durch zu großes Entgegenkommen und zu große Nachgiebigkeit einen Teil der Schuld an den eingerissenen Mißbräuchen haben und sich dadurch selbst schädigten. Es führt aber vor allem auch zu endlosen Telegraphieverstümmelungen, die das telegraphierende Publikum schädigen und die im Telegraphenbetriebe besondere, verteuern wirkende Vorsichtsmaßnahmen, Zeitverluste beim Telegraphieren und eine starke Inanspruchnahme durch die tote Last der zur Berichtigung von Entstellungen ergehenden Anfragen und Antworten bedingen. Ob die Einnahmen, die den Kabelgesellschaften usw. aus der Bewältigung des heutigen Code-Telegrammverkehrs zufließen, noch auskömmlich sind, ist nicht mehr unbedingt sicher; man darf nämlich nicht übersehen, daß die Durchschnittslänge eines Taxworts in einem gewöhnlichen, in offener Sprache abgefaßten Telegramm nur etwa 7, in einem Codetelegramm dagegen 10 Buchstaben beträgt, und daß mehr als 80 v. H. aller Telegramme des Überseeverkehrs auf Codetelegramme entfallen. Erklärlich ist, daß unter diesen Umständen mit allem Nachdruck Bestrebungen geltend gemacht worden sind, die Taxe der Codetelegramme zu erhöhen, ja daß eigentlich gerade von diesen Bestrebungen der eingangs dargelegte Reformvorschlag seinen Ausgang genommen hat.

Auf der internationalen Telegraphenkonferenz, die im Herbst 1925 in Paris tagte, herrschte bei allen dort versammelten Delegierten und Sachverständigen Einmütigkeit darüber, daß der jetzige Zustand völlig unhaltbar ist. Man einigte sich auf folgende Sätze:

„Die Konferenz stellt fest,

1. daß die Anwendung der gegenwärtigen Bestimmungen über die verabredete Sprache zu ernststen Schwierigkeiten für die Telegraphenverwaltungen und für das Publikum führt;
2. daß es ratsam erscheint, diesem Stande der Dinge in möglichst kurzer Frist abzuweichen; und
3. daß die Lösung vielleicht darin bestehen möchte, als verabredete Sprache nur Wörter oder Gruppen von je 5 Buchstaben zuzulassen.“

Zum Studium der Frage wurde dann ein aus den Ländern Großbritannien, Frankreich, Belgien, Deutschland, Italien, Griechenland, Sowjetunion, Türkei und Niederländisch Indien bestehender Ausschuß eingesetzt, der bis Ende Oktober 1926 berichten soll, und dessen Schlußfolgerungen und Vorschläge voraussichtlich für die im Jahre 1927 auf der bevorstehenden Weltradiokonferenz zu erwartende Neuregelung maßgebend sein werden. Der Studienausschuß soll namentlich auch die finanzielle Tragweite des Vorschlags, auf die Aussprechbarkeit der Codewörter zu verzichten und ihre Höchstlänge auf 5 Buchstaben zu begrenzen, untersuchen und gegebenenfalls neue Taxen vorschlagen, die aber nicht die Wirkung haben sollen, daß durch sie das telegraphierende Publikum ungünstiger gestellt wird als bisher.

Nach diesem Beschlusse und den Erörterungen, die auf der Konferenz stattgefunden haben, handelt es sich im wesentlichen um zwei Fragen:

- a) Ist es ratsam, künftig auf die Aussprechbarkeit der Codewörter zu verzichten?
- b) Ist es ratsam, die Wortlänge von 10 auf 5 Buchstaben zu verringern?

An der Beantwortung dieser Fragen hat das Publikum, das den Telegraphen benutzt, hat vor allem der Ex- und Importhandel ein äußerst schwerwiegendes Interesse. Im folgenden wird versucht, zu ihrer Klärung einiges beizutragen.

Ist es ratsam, künftig auf die Aussprechbarkeit der Codewörter zu verzichten?

Die psychologischen Bedingungen, unter denen die Beamten arbeiten, welche die Telegraphenapparate bedienen, sind fast die gleichen wie die, unter denen eine Maschinenschreiberin arbeitet, die lange Reihen Texte in ihr unbekannten fremden Sprachen oder bald mehr bald minder fremdartig aussehende und schwer aussprechbare Buchstabenreihen und 5stellige Zahlen abzuschreiben hat, oder auch ein Setzer in einer Druckerei, der ähnliches zu setzen hat. Jedermann weiß, daß Ziffergruppen wie 27583, 30984 usw. beim Abschreiben, beim Setzen und ebenso auch im Telegraphenbetriebe ganz besonders leicht verändert zu werden pflegen; nicht verwunderlich fürwahr, wenn man bedenkt, daß nicht eine einzige Ziffer in solchen Zahlen die benachbarten stützt, jede einzelne Ziffer für sich vielmehr genau ins Auge gefaßt werden muß. Buchstabengruppen, wie sie in den Codes benutzt werden, sind aber nichts anderes als ebenfalls Zahlen, und zwar Zahlen eines Zahlensystems der Basis 25 oder 26 in ebenderselben Weise, wie die mit Ziffern geschriebenen Zahlen die Zahlen eines Zahlensystems mit der Basis 10 sind. Jetzt werden aus diesen mit Buchstaben geschriebenen Zahlen planmäßig nur diejenigen ausgewählt, die ein euphonisches Wort liefern; künftig dagegen würden, wenn man auf die Aussprechbarkeit verzichtet, auch Buchstabenfolgen, wie *bitmn gvmwv qlycz*, die die dekadischen Zahlen 610 753, 3 119 657,

7 521 253 im 26er-System wiedergeben, zulässig sein. Man kann nicht erwarten, daß Buchstabengruppen ohne jede noch so lose innere Verknüpfung die ihnen Halt gibt, Aussicht haben, fehlerfrei abgeschrieben, gesetzt oder auf den vielen Stationen die ein Telegramm z. B. nach Übersee mitunter durchlaufen muß, abtelegraphiert und aufgenommen zu werden, als es bei Ziffergruppen von ebensoviel Stellen der Fall ist. Buchstaben haben an sich vor Ziffern nichts voraus. Nur dann, wenn sie in der Form eines aussprechbaren Wortes zu einer Einheit zusammengefügt sind, in der nahezu jeder Buchstabe die benachbarten stützt, und zwar um so besser stützt, je wohlklingender das Wort ist, und je mehr es den Wörtern der Muttersprache des Abschreibenden usw. oder den Wörtern einer ihm bekannten Sprache ähnelt, gewähren sie eine höhere Wahrscheinlichkeit des richtigen Abschreibens, Setzens, Telegraphierens, als Ziffern sie gewähren können. Wenn beispielsweise der Telegraphierende, an aussprechbare Wörter gewöhnt, auf die Gruppe *metro* stößt, so braucht es für ihn keine große Aufmerksamkeit, um zu sehen, daß die zweite Buchstabe ein *e* und nicht etwa ein *c*, die fünfte ein *o* und nicht etwa *v* ist. Läßt ihn aber die Aussprechbarkeit im Stiche, so genügt es, wenn seine Aufmerksamkeit nur um den Bruchteil einer Sekunde erlahmt, sein Auge nur um einen Moment abirrt, und sofort ist die Buchstabenfolge verändert, oder sind Buchstaben durch andere, ähnliche ersetzt. Allzu leicht aber irrt die Aufmerksamkeit — trotz aller Vorsichtsmaßnahmen! — um solche minimalsten Zeiträume ab, wenn der Beamte nach mehrstündiger, überaus anstrengender Telegraphiearbeit, namentlich an einer Leitung des internationalen Verkehrs, an der überwiegend Codetelegramme ausgewechselt werden, müde und abgespannt geworden ist; denn auch die Beamten an den Telegraphenapparaten sind nur Menschen, nicht Maschinen. Das wird mitunter vergessen.

Das Gesagte trifft übrigens nicht nur bei Buchstaben zu, die in der Handschrift oder im Druck der Schreibmaschine oder eines Typendrucktelegraphen zu verwechseln sind, sondern nicht minder bei der Morseschrift; auch beim Lesen oder Auhören der in Morsezeichen (Punkte und Striche) übermittelten Telegramme ist die Aussprechbarkeit der Wörter nicht ohne Wert für die richtige Aufnahme.

Das alles sind indessen Tatsachen, die aus der täglichen Erfahrung einem jeden aufmerksamen Beobachter, der auf dergleichen zu achten Gelegenheit nimmt, zur Genüge bekannt sind. Es ist gar kein Zweifel möglich, daß, wenn man fortan auf die Forderung der Aussprechbarkeit, also darauf, daß alle Buchstaben eines Codeworts miteinander verankert sind, von Grund aus verzichtet, die Telegraphieverstümmelungen eine sehr große Ausdehnung annehmen und sich zu einem noch schlimmeren Übelstand, der den Wert des ganzen Codetelegrammverkehrs in Frage zu stellen droht, aufzuwachsen werden, als sie es jetzt, wenigstens in gewissen Verkehrsbeziehungen, schon sind.

Beachtenswert ist noch folgendes. Aus den 26 Buchstaben können $26^5 = 11\,881\,376$ je 5stellige Kombinationen gebildet werden; doppelt differenziert sind $26^4 = 456\,976$. Sind diese sämtlich in den Code aufgenommen und eine dieser Chiffergruppen wird entstellt, so können 11 881 375 andere Kombinationen durch die Entstellung entstehen, und von diesen sind 456 975 im Code. Sind aber nur die 65 000 aussprechbaren Wörter (oder gar nur die zusammensetzbaren 50 000) im Code enthalten und wird eines dieser Wörter entstellt, so können zwar ebenfalls 11 881 375 andere Kombinationen entstehen, aber von diesen stehen nur 64 999 (bzw. 49 999) im Code, d. i. nur $\frac{1}{7}$ von 456 975. Mit anderen Worten: Benutzt man außer den aussprechbaren auch die unaussprechbaren Buchstabengruppen, so wächst nicht nur die Zahl der Buchstabengruppen, die entstellt an den Empfänger gelangen; es wächst auch die Gefahr, daß entstellt angekommene Buchstabengruppen vom Empfänger überhaupt nicht als entstellt erkannt werden. Welche schwerwiegenden Folgen das haben kann, liegt auf der Hand. (Schluß folgt.)

Orderkontrolle.

Von Robert Meyer, Berlin.

Die Kontrolle der aus- und eingehenden Orders gehört in jedem Betrieb zu den wichtigsten Funktionen; in diesem Zusammenhang soll zunächst nur über die Kontrolle der an Lieferanten gegebenen Orders (Fabrikantenorders) gesprochen werden.

Die Kontrolle zerfällt in zwei Teile: 1. die Prüfung der Ordererteilung an den Fabrikanten; 2. die Prüfung der Gegenbestätigung seitens des Fabrikanten.

Diese Trennung mag als etwas Selbstverständliches erscheinen, sie muß aber bei einem systematischen Aufbau als Grundlage genommen werden, weil die meisten einschlägigen Prozesse ausschließlich darauf zurückzuführen sind, daß diese beiden Funktionen nicht sachgemäß ausgeführt wurden. Hier fließt nämlich das rein Juristische mit dem Kaufmännischen so ineinander, daß nur jemand, der die rechtliche Tragweite seiner Erklärungen voll übersehen kann, imstande ist, Ordnung zu schaffen. Deswegen muß die Kontrollabteilung so arbeiten, daß jeder irgendwie von der Norm abweichende Fall gewissermaßen sich selbst registriert und auf diese Weise zur Kenntnis der Geschäftsleitung kommt.

Als Normalfall ist anzusehen, wenn die Firma auf ihren eigenen Orderbogen einen von der Geschäftsleitung genehmigten Auftrag erteilt und dieser Auftrag von dem Lieferanten unter Anerkennung der Orderbedingung gegenbestätigt wird. Dieser Normalfall ist aber außerordentlich selten, denn auf dem Gebiete der Ordererteilung sind im Laufe der Zeit Zustände eingetreten, die im Ernst alle zu unangenehmen Differenzen führen. Im allgemeinen kümmert sich niemand um die detaillierten Orderbedingungen des anderen und bei Differenzen

stützt sich jeder Teil auf sein eigenes Formular, wobei es dann Sache des Juristen ist, zu ermitteln, welche Bedingungen aus Rechtsgründen als anerkannt zu gelten haben. Selbstverständlich ist jede derartige Entscheidung nichts anderes als eine Fiktion, weil in Wirklichkeit sich keiner von beiden über den materiellen Inhalt der Konditionen im klaren ist. Ein großer Teil der Schuld trifft hierbei die Verbandsorganisationen, die in höchst einseitiger Weise ausschließlich darauf bedacht sind, die Interessen ihrer eigenen Mitglieder zu wahren; namentlich in der Nachkriegszeit ist dieses Bestreben der Geschäftsentwicklung eher schädlich als nützlich gewesen, denn noch jetzt weisen zahlreiche Formulare der Organisationen Bestimmungen auf, die vielleicht in den Zeiten der Marktentwertung eine gewisse Berechtigung hatten, heute aber zu den unsinnigsten Ergebnissen führen. Nach Ansicht des Verfassers liegt es im Interesse aller Beteiligten, daß die Verbände von den 30 und mehr Paragraphen, die noch heute ihre Orderbedingungen aufweisen, alles herausstreichen, was objektiver Nachprüfung nicht mehr standhält und daß sie nur diejenigen Bestimmungen stehen lassen, welche mit Rücksicht auf die Eigenart der Betriebe ihrer Verbandsmitglieder zur Ergänzung der allgemeinen gesetzlichen Bestimmung notwendig sind. Ein derartiger Abbau der Konditionen würde zu einer dankenswerten Reinigung des geschäftlichen Lebens führen. Diese Ausführungen deuten bereits an, mit welchen Schwierigkeiten eine konsequent durchgeführte Orderkontrolle heutzutage zu kämpfen hat; um so mehr Aufmerksamkeit muß ihr zugewandt werden.

An sich ist der Aufbau der Orderkontrolle ganz einfach: je nach der Größe des Geschäftsbetriebs wird die Kontrolle entweder von einer selbständigen Abteilung ausgeführt oder sie wird in die Buchhaltung verlegt und dort z. B. der Statistik angegliedert. Immer aber muß die Kontrollabteilung mit der Warenannahme Hand in Hand arbeiten. Fehlt dieses Zusammenarbeiten, so kann durch vorbehaltlose Hereinnahme der Ware in der Warenannahme ein Zustand geschaffen werden, der mit Rücksicht auf die Bestimmungen des Handelsgesetzbuches jede spätere Rüge der Ware oder Wandlung des Geschäfts unmöglich macht, weil eine stillschweigende Genehmigung unterstellt wird. Dieser Gesichtspunkt muß für den ganzen Aufbau der Kontrollabteilung leitend sein.

In dem oben besprochenen sog. Normalfall erhält die Warenannahme nach erfolgter Bestätigung der Fabrikantenorder einen Durchschlag des Orderformulars, an Hand dessen sie alle bei Eingang der Ware erforderlichen Prüfungen vornehmen kann. Auch muß in den anderen Fällen — wenn also Order und Gegenbestätigung nicht wie oben angegeben von vornherein konform gehen — die Warenannahme, sobald das Geschäft perfekt ist, eine Mitteilung über die definitive Auftragserteilung erhalten. Hier ist aber eine besondere Vorprüfung notwendig.

Zunächst ist zwischen mündlicher und schriftlicher Order zu unterscheiden. Viele Formulare enthalten den Vordruck, daß Geschäfte, die von der Geschäftsleitung nicht schriftlich genehmigt sind, keine Rechtsgültigkeit haben. Über die Tragweite dieser Klausel darf man sich aber keinen allzu großen Erwartungen hingeben. Wenn nämlich bei einer Firma seit längerer Zeit die Gepflogenheit geherrscht hat, daß einzelne Einkäufer mündlich Aufträge erteilen dürfen, und daß dann die Ware auch ohne vorhergehende schriftliche Bestätigung hereingenommen wird, so verliert die Vorbehaltsklausel allmählich ihre Wirkung. Ein Lieferant, der in einer großen Reihe von Fällen mit der Firma in dieser Weise gearbeitet hat, also Ware auf mündliche Bestellung eines Einkäufers geliefert hat, kann sich mit Recht darauf berufen, daß die Firma ihm gegenüber von den Bestimmungen ihres allgemeinen Vertragsformulars keinen Gebrauch gemacht hat. Selbstverständlich kommt es immer auf die Umstände des einzelnen Sachverhalts an und es läßt sich nicht allgemein sagen, daß nach einer bestimmten Anzahl von Fällen die Vorbehaltsklausel unwirksam geworden ist; immerhin enthält jeder derartige Tatbestand die Möglichkeit der Anfechtung in sich und ist darum zu vermeiden. Das geschieht am besten dadurch, daß die Warenannahme die strengste Weisung hat, keine Ware ohne Vorliegen einer schriftlichen Orderbestätigung hereinzunehmen. Wenn man mit Rücksicht auf die Fabrikanten keine sofortige Rücksendung der Ware vornehmen will, so muß die Warenannahme gehalten sein, den Eingang der Ware unverzüglich der Geschäftsleitung zu melden, damit diese die Entscheidung darüber treffen kann, ob die mündliche Order genehmigt oder die Annahme der Ware verweigert werden soll. Im ersteren Fall ist noch nachträglich die schriftliche Genehmigung dem Fabrikanten mitzuteilen mit einem Anschreiben etwa folgenden Inhalts: „Wir erhielten die uns mit Ihrer Rechnung vom ... fakturierte Ware, für welche eine schriftliche Orderbestätigung von uns bisher nicht erteilt war. Wir fügen den Auftragschein in der Anlage bei und bemerken dazu, daß wir uns in künftigen Fällen vorbehalten müssen, die vor Erteilung einer Order eingehende Ware zurückzusenden, weil die nur von unserer Geschäftsleitung schriftlich genehmigten Orders für uns verbindlich sind.“ — Lediglich durch ein derartiges Schreiben werden die oben geschilderten unliebsamen Rechtsfolgen verhindert.

Um jederzeit eine Übersicht über den Stand der laufenden Orders zu haben, ist es ratsam, ein Register zu führen, in das mit laufender Nummer alle herausgehenden Orders eingetragen werden, und zwar nach Fabrikant, Artikel und Höhe des Betrags. Wenn es die Art des Betriebs erfordert, kann auch die Lieferzeit mit vermerkt werden. Damit verhindert wird, daß Orders übersehen werden, ist jeder Auftrag, bevor er herausgeht, mit der laufenden Nummer zu verzeichnen. Schwierigkeiten verursacht fast immer das Abstreichen der Orders

in dem Register, denn den effektiven Wareneingang kennt nur die Warenannahme; diese muß also an die Orderkontrolle eine Meldung geben, in welcher der genaue Eingang unter Angabe der Ordernummer vermerkt ist. Erfahrungsgemäß wird sich aber ein vollkommen fehlerfreies Arbeiten auf diese Basis nicht erreichen lassen, es ist vielmehr in gewissen Zeitabständen eine Kontrollabstimmung vorzunehmen. Das Orderregister bietet den nicht zu unterschätzenden Vorteil, daß die Geschäftsleitung mit Rücksicht auf ihre Finanzdispositionen jederzeit über die künftigen Verbindlichkeiten im klaren ist.

Auch hierbei ist das Mehrfach-Durchschreibesystem durchgehendst zu verwenden: die endgültige Order wird mit 2 Kopien geschrieben, von denen nachdem sie mit der laufenden Nummer versehen sind, eine die Warenannahme, die zweite die Orderkontrolle erhält.

Wird eine Order nicht auf dem Formularbogen sondern z. B. im Korrespondenzwege erteilt, so ist zwar die nachträgliche Absendung eines Formulars an den Lieferanten überflüssig, unter Umständen sogar irreführend; im internen Betrieb muß aber diese Order genau so behandelt werden wie alle übrigen, d. h. es ist für die Warenannahme und die Orderkontrolle ein Formular auszuschreiben, das die wesentlichen Auftragsbedingungen enthält. Bei Unterlassen dieser Maßnahme sind Irrtümer kaum zu vermeiden.

Die zweite Funktion der Orderkontrolle, nämlich die Prüfung der Gegenbestätigung seitens des Fabrikanten, kann dadurch erleichtert werden, daß der Order eine vorgedruckte Karte beigelegt wird, in der der Fabrikant den Empfang der Order bestätigt und sich mit deren Bedingungen einverstanden erklärt. Wenn der Fabrikant diese Karte unterschrieben zurücksendet, so geht die Sache in Ordnung. Vielfach wird aber die Absendung dieser Karte von dem Fabrikanten teils absichtlich, teils unabsichtlich unterlassen oder mit der Karte gleichzeitig ein Bestätigungsschreiben des Fabrikanten ein, welches dessen Bedingungen enthält. Selbstverständlich weiß dann hinterher niemand, welche Bedingungen eigentlich gelten sollen. Deshalb muß die Orderkontrolle jeden Fall, in dem sich die Erledigung nicht durch Eintreffen der Formularkarte ohne weiteres regelt, mit besonderer Aufmerksamkeit behandeln. Geht überhaupt keine Antwort des Fabrikanten ein, so ist der Fabrikant zu mahnen bzw. kann ihm mitgeteilt werden, daß mangels gegenteiligen Bescheids sein Einverständnis mit den ihm übersandten Orderbedingungen angenommen wird. Schickt er dagegen eine abweichende Bestätigung, so muß die Orderkontrolle der Geschäftsleitung oder der zuständigen Abteilung Meldung machen. Naturgemäß erfordert nicht jede kleine Abweichung einen Widerspruch gegenüber dem Fabrikanten, sondern es sind nur solche Divergenzen zu rügen, die für die Abwicklung des Geschäfts von wesentlicher Bedeutung sind. Bei geeigneter Schulung des Personals kann also der Orderkontrolle selbst überlassen werden

nur die Fälle auszusondern, in denen die Fabrikantenbestätigung wesentlich von der eigenen Order abweicht. Allerdings gehört hierzu schon ein gewisses Urteilsvermögen, so daß im allgemeinen der Kreis der Differenzen, welche der Orderkontrolle zur Erledigung nach eigenem Ermessen überlassen bleiben, nicht allzuweit zu ziehen ist. Die selbsttätige Kontrolle geschieht in dieser Abteilung dadurch, daß im Orderregister eine Spalte enthalten ist, in der der Eingang der definitiven Gegenbestätigungen (evtl. mit Datum) vermerkt wird. Häufig werden auch Einteilungsbestätigungen (Einteilung einer Gesamtorder in einzelne Dessins oder Qualitäten) mit besonderen Lieferungsbedingungen versehen. Im allgemeinen wird man diesen keine Rechtswirksamkeit zuerkennen, weil sie nach erfolgter Perfektion des Auftrags abgesandt sind; trotzdem empfiehlt sich zur größeren Sicherheit auch in diesem Fall ausdrücklich den Bedingungen zu widersprechen.

Die Orderkontrolle hat außer den beiden besprochenen noch die sehr wichtige Aufgabe, die Annullierungen zu überwachen. Hierzu dient die oben angegebene Registrierung unter Berücksichtigung des Auslieferungstermins, weil man aus ihr für alle offenstehenden Orders den vorgesehenen Auslieferungstermin erkennt; für jeden Betrieb ist es aber von größter Wichtigkeit, daß im Falle des Fabrikantenverzugs eine rechtzeitige Annullierung der nicht mehr verwendbaren Aufträge stattfindet. Eine große Reihe von Auftragsformularen enthält noch immer den Vermerk: „Lieferzeit... Nachlieferungsfrist bis...“ Über die Unwirksamkeit dieser Klausel kann kaum ein Zweifel bestehen, weil nach den gesetzlichen Bestimmungen erst nach Ablauf der Lieferzeit die Nachlieferungsfrist bestellt werden darf. Die Lieferzeit muß daher genau überwacht werden. Eine Ausnahme machen nur die tatsächlichen Fixgeschäfte, bei denen ausdrücklich vereinbart ist, daß die Lieferung innerhalb einer bestimmten Zeit geschehen muß, widrigenfalls die Order ohne Setzung einer Nachlieferungsfrist als annulliert zu gelten hat. Bei allen übrigen Aufträgen ist gegebenenfalls dem Fabrikanten nach Ablauf der Lieferzeit eine Frist zu setzen, mit dem Bemerkung, daß nach Ablauf dieser Frist die Abnahme der Ware verweigert werden wird; je nach Lage der Sache kann hinzugefügt werden, daß nach Fristablauf Schadenersatz verlangt wird bzw. daß anderweite Eindeckung auf Kosten des Lieferanten erfolgt. Einzelne Verbände untersagen ihren Mitgliedern den Abschluß von Fixgeschäften. Selbstverständlich haben diese Anweisungen nur interne Bedeutung; wenn also die Firmen trotzdem Fixgeschäfte abschließen, so sind diese den Abnehmern gegenüber wirksam.

Sehr schwierig ist meistens die Frage der Angemessenheit der zustellenden Nachfrist. Wenn die Fabrikantenbedingungen das Mindestmaß der Nachfrist enthalten, so ist diese Bestimmung nach Anerkennung der Bedingungen als maßgebend zu betrachten; bei Prüfung der Gegenbestätigung ist

daher hierauf besonders zu achten. Fehlt eine Vereinbarung über die Nachlieferungszeit, so kommen die üblichen Verkehrsusancen in Anwendung.

Nach fruchtlosem Ablauf der Nachlieferungsfrist, bei Fixgeschäften nach Ablauf der Lieferzeit, ist die Order für die Warenannahme zu sperren, denn eine nach Fristablauf erfolgte vorbehaltlose Herannahme der Ware macht die Setzung der Nachfrist unwirksam. Aus diesem Grunde soll die Orderkontrolle jeden Fall einer Nachfristsetzung sofort der Warenannahme melden, damit diese von sich aus die Sperrung der Order bei Ablauf der Frist vornehmen kann. Da die Fristsetzung schriftlich geschehen muß, erfolgt die Kontrolle am sichersten dadurch, daß die Orderkontrolle von jedem Annullationsschreiben eine zweite Kopie erhält, nach der sie in dem Orderregister bei dem in Frage kommenden Auftrag den entsprechenden Vermerk macht. Soll bei einer Order die Lieferungsfrist stillschweigend gegenüber dem Fabrikanten verlängert werden, so ist dieses ebenfalls im Register anzuschreiben. Mithin muß bei allen Orders, deren Lieferzeit überschritten ist, in dem Register entweder die Annullation stehen oder vermerkt sein, daß die Frist verlängert ist. Das Orderregister gibt also auch in dieser Hinsicht über den Stand der Aufträge vollen Aufschluß.

Rechtsfragen des Tages.

Dem Reichstag ist der Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des G. m. b. H.-Gesetzes zugegangen. Der Zweck der Novelle ist die Wiederherstellung der Ziffern für Stammkapital und Stammeinlage, wie sie vor dem Kriege bestanden hatten. Nach dem G. m. b. H.-Gesetz vom 20. April 1892 war für das Stammkapital ein Mindestbetrag von 20 000 M, für die Stammeinlage ein solcher von 500 M vorgesehen. Während der Inflationsperiode wurden durch Gesetz vom 24. Dez. 1922 in Anpassung an den damaligen Stand der Geldentwertung die Nominalbeträge auf 500 000 und 100 000 M heraufgesetzt. Nach Abschluß der Entwertungszeit und Stabilisierung der Mark setzte die Goldbilanzverordnung in Verbindung mit § 3 der zweiten Verordnung zur Durchführung des Münzgesetzes vom 12. Dezember 1924 für Neugründungen ein Mindeststammkapital von 5000 RM und eine Mindeststammeinlage von 50 RM fest, für alte G. m. b. H. mit 500 und 50 RM.

Der Zweck der Festsetzung von Mindestgrenzen war, zu verhüten, daß eine Überzahl unbedeutender und ungenügend fundierter Gesellschaftsbildungen entstehen. Die G. m. b. H. ist leichter und einfacher zu errichten als die Aktiengesellschaft und hat sich daher in Deutschland sehr schnell eingeführt. Es sind aber andererseits schon seit langem Mißstände hervorgetreten, und die G. m. b. H. hat sehr an Ansehen verloren. Die Einfachheit der Gründung läßt die wahre Vermögenslage der G. m. b. H. schon im Entstehungsstadium nicht klar hervortreten. Die Gläubiger sind daher durch

solche Gründungen vielfach geschädigt worden. Je geringer das Stammkapital und der Stammanteil bemessen ist, um so größer sind die Gefahren für die Wirtschaft. Daneben hat sich noch ein merkwürdiger Handel entwickelt, nämlich in sogenannten G. m. b. H.-Mänteln. Gesellschaften, die stillgelegt, aber noch nicht gelöscht sind, haben einen gewissen Verkehrswert, weil sie lediglich ein Stammkapital von 500 M beanspruchen gegenüber dem gegenwärtigen Mindestbetrag von 5000 M bei Neugründungen. Wer eine neue G. m. b. H. gründen will, kauft für billiges Geld die Anteile einer solchen wertlos gewordenen G. m. b. H. und kann durch Verlegung des Sitzes und Änderung des Geschäftszweckes die Kosten und Umstände der Neugründung umgehen und die Aufbringung der für solche Gründungen erforderlichen Mindestbeträge vermeiden.

Der Gesetzentwurf will nun zwei Neuerungen einführen. Einmal soll das Stammkapital neuer Gesellschaften wieder wie ursprünglich mindestens 20 000, die Stammeinlage jedes Gesellschafters 500 RM betragen. Die schon bestehenden Gesellschaften werden hiervon an sich nicht berührt. Ändert jedoch die Gesellschaft ihre Verhältnisse wesentlich, nimmt sie insbesondere eine wesentliche Änderung des Gegenstandes des Unternehmens, ihrer Verfassung, der Zusammensetzung ihrer Organe oder der Art ihres Geschäftsbetriebes vor, so sollen diese Veränderungen nur dann eingetragen werden und damit Rechtswirksamkeit erlangen, wenn gleichzeitig das Stammkapital auf mindestens 20 000, die Stammeinlage jedes Gesellschafters auf mindestens 500 RM erhöht wird. Durch diese zweite Vorschrift wird also dem Handel mit G. m. b. H.-Mänteln wirksam entgegengetreten.

Der lang erwartete Entwurf des Gesetzes über den Zwangsvergleich zur Abwendung des Konkurses, das den weniger langen Nebentitel „Vergleichsordnung“ erhalten soll, ist nun endlich dem Reichstage zugeleitet worden. In dem zuerst veröffentlichten Referenten-Entwurf war nur der erste Teil dem außerkonkurslichen Zwangsvergleich gewidmet, weitere Absätze betrafen die Mißstände bei öffentlichen Ausschreibungen und gewisse Beschränkungen des Innungszwanges. Der damalige Gesetzentwurf ging unter der Marke von Vorschriften zur Herbeiführung des Preisabbaus. Die etwas gesuchte Verbindung ist jetzt gelöst, und der für die Wirtschaft besonders wichtige erste Teil, eben der Zwangsvergleich zur Abwendung des Konkurses, soll ein selbständiges Gesetz werden. Die Wirtschaft wartet auf dieses Gesetz, das den vielfachen Mißständen abhelfen soll, die das gegenwärtig geltende Geschäftsaufsichtsverfahren gezeitigt hat. Der Gemeinschuldner soll es nicht mehr in der Hand haben, durch Herbeiführung der Geschäftsaufsicht noch längere Zeit auf Kosten der Masse zu leben und womöglich noch Vermögensstücke verschwinden zu lassen. Er muß jetzt, wenn er den Konkurs vermeiden will, die Zustimmung von min-

destens der Hälfte seiner Gläubiger vorlegen, und er bekommt einen Zwangsvergleich nur zustande, wenn für den von ihm gemachten Vorschlag mindestens die Hälfte seiner Gläubiger stimmt und diese mindestens Dreiviertel des Gesamtbetrages der Forderungen umfassen. Es ist zu hoffen, daß dieser Gesetzentwurf noch vor den Sommerferien verabschiedet wird. Es könnte dabei im Verwaltungswege auch ein Übelstand abgestellt werden, der häufig gerügt worden ist, nämlich die Übertragung einer großen Zahl von Aufsichtsstellen an dieselbe Aufsichtsperson, die bei solcher Überlastung gar nicht in der Lage ist, ihr Amt im Interesse der Gläubiger auszuüben.

Auch ein weiteres Problem, über das seit Jahren gesprochen wird, reift der Klärung entgegen: die Frage der Einführung des Mobiliarpfandrechts oder statt dessen der Registrierung der Sicherungsübereignung. Das Reichsjustizministerium hat dem Reichstag eine Denkschrift über diese Fragen zugehen lassen, ohne vorläufig selbst dazu Stellung zu nehmen. Es handelt sich aber um eine sehr wertvolle Zusammenstellung der verschiedenen Meinungen und Vorschläge unter besonderer Berücksichtigung des ausländischen Rechts. Für die weitere Entwicklung der Frage wird diese Denkschrift nützliche Vorarbeiten leisten.

Die Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs hat ihren Geschäftsbericht für das Jahr 1925 veröffentlicht. Dem Bericht ist zu entnehmen, in wie hohem Maße der wirtschaftliche Niedergang auch den Stand der kaufmännischen Moral beeinflußt. In dem Berichtsjahre wurde zu Reklamemitteln gegriffen, die nicht mehr als lauter angesehen werden können. Manche Branchen kommen aus Ausverkäufen überhaupt nicht mehr heraus. Das ganze Geschäftsleben besteht in diesen Branchen eigentlich nur noch aus Sonderangeboten. So ist insbesondere die Weiße Woche vielfach zu einem Weißen Monat geworden, und man begnügte sich nicht mit einer einmaligen Veranstaltung in der letzten Januarwoche, wies dies vor dem Kriege üblich war, sondern wiederholte sie im Laufe des Jahres mehrfach. Auch das Zugabewesen hat sich weiter ausgedehnt. Ein zu unterdrückender unlauterer Wettbewerb liegt hierbei aber nur dann vor, wenn der Nachweis erbracht werden kann, daß der Wert der Zugabe in den Verkaufspreis der Ware miteinkalkuliert worden ist. Dieser Beweis ist begreiflicherweise schwer zu erbringen, auch wo die Vermutung naheliegt, daß die sog. Zugabe von dem Käufer mitbezahlt wird. Die im Jahre 1924 besonders stark in die Erscheinung getretenen Preisausschreiben und die besonders anrühigen Anpreisungen durch das Schneeballsystem haben nachgelassen. Das Publikum hat vermutlich endlich gemerkt, daß es sich in den weitestens meisten Fällen um Schwindelmanöver handelt. Man ist dafür aber auf neue Betriebssysteme verfallen, die jedoch zweifellos auch als Ausspielungen im Sinne des § 286 BGB. anzusehen sind und auch

schon zu Bestrafungen geführt haben. Trotz der augenblicklichen wirtschaftlichen Depression und des soeben erörterten Anstiegs unlauterer Machenschaften im Geschäftsverkehr will die Reichsregierung an die Aufhebung der Preistreibereiverordnung gehen, die sich tatsächlich überlebt hat und heute bei dem starken Wettbewerb auch keine Existenzberechtigung mehr hat. Eine entsprechende Vorlage ist bereits dem Reichstage zugegangen.

Der Deutsche Versicherungsschutzverband in Berlin konnte am 11. Juni auf 25 Jahre segensreichen Wirkens zurückblicken. Er ist im Jahre 1901 entstanden, als es noch kein Versicherungsvertragsgesetz gab und die Versicherungsnehmer den zu einem Verbandszusammengeschlossenen Versicherern völlig ausgeliefert waren. Er hat den Kampf gegen diese Monopolstellung zunächst auf dem Gebiete der Feuerversicherung geführt, hat seine Tätigkeit dann aber bald auf alle Versicherungszweige ausgedehnt. Der Verband hat nicht nur dazu beigetragen, daß die Auswüchse in den Versicherungsbedingungen beseitigt wurden, sondern hat in Schadensfällen seinen Mitgliedern durch Beratung wirksame Hilfe geleistet. Daß die Versicherer ursprünglich diese Kontrolle als unbequem empfanden und sich dem Verbandsfeindselig gegenüberstellten, ist begreiflich. Erst später haben sie eingesehen, daß die Klarstellung der Versicherungsbedingungen in Schadensfällen auch ihnen Arbeit und Mühe erspart, und gegenwärtig findet ein reibungsloses Zusammenarbeiten beider Organisationen statt, das allerdings besonders durch Vorschriften des Versicherungsvertragsgesetzes gewährleistet wird; denn nunmehr sind die Versicherer genötigt, den Versicherungsnehmern sozusagen ein Existenzminimum zu gewähren.

Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

Berichtszeitraum: zweites Vierteljahr 1926.

A. Reichsrecht.

1. Verordnung über die Berechnung des Zwischenzinses bei vorzeitiger Zahlung des Aufwertungsbetrages. Vom 26. März 1926 (RGBl. I S. 182).

Mit Rücksicht auf das Herabgehen des Reichsbankdiskonts von dem bei Erlaß des Aufwertungsgesetzes zugrunde gelegten Satz von 9 v. H. ist für die Berechnung des Zwischenzinses der Satz von 8 v. H. zugrunde gelegt. Dadurch erhöht sich der Barwert einer am 1. Januar 1932 fälligen Aufwertungsforderung bei vierteljährlicher Zinszahlung für den 30. Juni 1926 auf 85,55 v. H., für den 30. September auf 86,43 v. H., für den 31. Dezember 1926 auf 87,32 v. H. Trotz Ermäßigung des Reichsbankdiskonts auf $6\frac{1}{2}$ v. H. ist bisher eine weitere Änderung der Hundertsätze nicht erfolgt.

2. Verordnung über den üblichen Zinsfuß. Vom 27. März 1926 (RGBl. I S. 183).

Als üblicher Zinsfuß für den Rangvorbehalt des Eigentümers im Sinne des § 7 AufwG. und des Art. 11 der Durchführungsverordnung wird bis auf weiteres ein Zinsfuß von 10 v. H. festgesetzt.

3. Gesetz über Steuermilderungen zur Erleichterung der Wirtschaftslage. Vom 31. März 1926 (RGBl. I S. 185).

Die Miete von 100 v. H. der Friedensmiete darf bis zum 31. März 1927 nicht überschritten werden. Die Umsatzsteuer wird auf 0,75 v. H. herabgesetzt. Die Luxussteuer fällt fort. Die Gesellschaftssteuer bei Verschmelzung und Sanierung von Kapitalgesellschaften wird auf 1 v. H. ermäßigt. Die Reichsweinsteuer fällt fort. Am 1. Juli 1926 tritt eine Schaumweinsteuer in Kraft.

4. Gesetz zur Abänderung des Gesetzes zum Schutze der Republik. Vom 31. März 1926 (RGBl. I S. 190).

Die bisher zur Zuständigkeit des Staatsgerichtshofes zum Schutze der Republik gehörenden Strafsachen gehen an die ordentlichen Gerichte über.

5. Bekanntmachung über die Wechsel- und Scheckzinsen. Vom 27. März 1926 (RGBl. I S. 190).

Ermäßigung auf 7 v. H.

6. Gesetz über die Aussetzung von Verfahren. Vom 3. April 1926 (RGBl. I S. 191).

Wegen des Volksentscheids und des Kompromißgesetzentwurfs sind alle Verfahren über die Auflösung von Familiengütern der entthronten Fürstenhäuser auf Antrag der Landesregierung auszusetzen.

7. Verordnung zur Änderung der Steuerzinsverordnung vom 8. April 1926 (RGBl. I S. 194).

Herabsetzung der Steuerzinsen um 1 v. H.

8. Gesetz über einen Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft. Vom 15. April 1926 (RGBl. I S. 195).

Einsetzung eines Ausschusses für den in der Aufschrift bezeichneten Zweck.

9. Gesetz zur Vereinfachung des Militärstrafrechts. Vom 30. April 1926 (RGBl. I S. 197).

Änderung des Militärstrafgesetzbuchs. Bestrafung des Zweikampfes unter Kameraden.

10. Gesetz über die Bestrafung des Zweikampfes. Vom 30. April 1926 (RGBl. I S. 201).

Neben einer Strafe wegen Zweikampfes kann auf Verlust der bekleideten öffentlichen Ämter und bei Soldaten auf Lösung des Dienstverhältnisses erkannt werden. In besonders schweren Fällen muß hierauf erkannt werden.

11. Verordnung über die deutsche Flagge. Vom 5. Mai 1926 (RGBl. I S. 217).

Anordnung der Führung der Handelsflagge (Schwarz-Weiß-Rot mit der Gösch in den Reichsfarben Schwarz-Rot-Gold in der oberen inneren Ecke) seitens der gesandtschaftlichen und konsularischen Behörden des Reichs.

B. Preußen.

1. Gesetz über die Einstellung des Personalabbaues und Änderung der Preussischen Personalabbau-Verordnung (Personalabbau-Abwicklungsgesetz. Vom 25. März 1926 (PrGS. S. 105).
Einstellung des Personalabbaues in Preußen.

2. Gesetz über die Führung der 27. preussischen Stimme im Reichsrat. Vom 15. Mai 1926 (PrGS. S. 163).

Die nach dem Festsetzungsbeschluß des Reichsrats vom 25. Februar 1926 auf das Land Preußen entfallende 27. Stimme im Reichsrat wird von dem Preussischen Staatsministerium geführt.

3. Gesetz über die Vertretung vor den Verwaltungsgerichten. Vom 25. Mai 1926 (PrGS. S. 163).

Zulassung zur berufsmäßigen Rechtsvertretung vor den Verwaltungsgerichten für alle, die in Preußen die Befähigung zum höheren Verwaltungsdienst oder zum Richteramt erlangt haben.

Rundschau.

Außenhandel.

Die amtlichen Ziffern des Außenhandels für April sind folgende:

	April 1926		März 1926	
	Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhr	Ausfuhr
Gegenwartswerte in Millionen RM				
Lebende Tiere	8,0	0,7	8,0	1,1
Lebensmittel und Getränke	267,6	28,3	220,0	45,2
Rohstoffe und halbfertige Waren	357,0	152,9	331,6	190,5
Fertige Waren	90,4	597,4	85,6	686,4
Reiner Warenverkehr . .	723,0	779,3	645,2	932,2
Gold und Silber	5,9	2,4	41,5	3,8
Zus.	728,9	781,7	686,7	927,0

Das Statistische Reichsamt gibt folgende amtliche Erläuterung: Die reine Wareneinfuhr im April zeigt gegenüber dem Vormonat eine Zunahme um 78 Millionen RM. Die Einfuhr an Lebensmitteln und Getränken ist um 48 Millionen RM, die Einfuhr an Rohstoffen und halbfertigen Waren um 25 Millionen RM, die Einfuhr an Fertigwaren um 5 Millionen RM gestiegen. Die Einfuhr an Gold und Silber dagegen ist um 36 Millionen RM zurückgegangen. Bei der Ausfuhr ist gegenüber dem Vormonat eine Abnahme um 144 Millionen RM festzustellen, das ist etwas mehr, als die Zunahme im März gegenüber dem Februar ausmachte (140 Millionen RM). Wenn auch die Fertigwarenausfuhr entsprechend ihrer Bedeutung an der Gesamtausfuhr an dem Rückgang hauptsächlich beteiligt ist (mit 89 Millionen RM), so hat sie jedoch nicht die ganze Zunahme des Monats März gegen Februar eingeüßt (122 Millionen RM). Sie liegt mit 597 Millionen RM nicht nur über dem Monatsdurchschnitt 1925 (552 Millionen RM), sondern zeigt auch, abgesehen von dem Rückgang gegenüber März, eine Steigerung gegenüber den Vormonaten. Die Ausfuhr an Rohstoffen weist eine Abnahme gegenüber dem Vormonat um 38 Millionen RM auf.

Als bemerkenswerte Fortschritte auf dem Gebiete staatlicher Außenhandelsregelungen sind zu erwähnen: Ratifizierung der Handelsverträge mit Spanien (Inkraftsetzung 1. Juni) und Portugal, Handelsvertrag mit Honduras, Abkommen über Zollerleichterungen mit Dänemark und Abschluß eines ergänzenden Zolltarifabkommens mit Österreich.

Arbeitsmarkt.

Dem Reichsarbeitsblatt vom 9. Juni ist über Stand und Entwicklung des Arbeitsmarktes folgendes zu entnehmen: Die vereinzelt wirtschaftlichen Besserungserscheinungen haben den Arbeitsmarkt noch nicht entlasten können. Die beginnende Auftragserteilung ist vorerst im Hinblick auf die Möglichkeit gesteigerter Ausnutzung der Produktionsanlagen nicht umfangreich genug, um eine wesentliche Erhöhung in der Nachfrage nach Arbeitskräften herbeizuführen, zumal die sich mehr und mehr durchsetzenden Rationalisierungsbestrebungen der Industrie der Aufnahme neuer Arbeitskräfte vorerst entgegenwirken. Die wirtschaftliche Besserung hat auch deswegen noch nicht den Umfang, weil sie sich bisher

der Schwerindustrie am wenigsten mitteilte. Andererseits ist der Prozeß der Produktionseinschränkung auch heute noch nicht ganz zum Stillstand gelangt. Die Feststellungen der Landesarbeitsämter und Arbeitsnachweise ergaben im Mai keine wesentlichen Veränderungen der Arbeitsmarktlage. Obwohl die Zahl der unterstützten Erwerbslosen weiter, wenn auch langsam, zurückging — in der Zeit vom 1. bis 15. Mai von 1,78 Millionen auf 1,74 Millionen oder um 2,1 v. H. —, beschränkte sich, soweit einzelne Landesarbeitsämter geringe Zunahme der Nachfrage nach Arbeitskräften beobachteten, die Belegung, vornehmlich auf Außenberufe. Wie für die Industrie, ließ sich auch für die Lage des Handwerks vereinzelt eine gewisse Besserung feststellen, der aber in einigen Zweigen ebenfalls noch eine teilweise Verschlechterung gegenüberstand.

Geld- und Kapitalmarkt.

Die Flüssigkeit des Geldmarkts hielt auch im Mai an und wurde durch die Ultimoansprüche nur in geringem Maße beeinträchtigt. Die sich häufenden öffentlichen Emissionen und die damit an den Markt gestellten Ansprüche brachten kein Anziehen der Sätze. Während einerseits anhaltender Zuwachs an Sparkasseneinlagen und Depositengeldern festzustellen ist, blieb andererseits der Geldbedarf bei der Industrie immer noch gering. Gegen Ende des Berichtsmonats machte sich ein gewisser Stillstand in der Emissionstätigkeit bemerkbar. Hinzuzufügen wäre noch, daß auch die Festigkeit der Aktienmärkte keine allzu hohen Ansprüche an den Geldmarkt mit sich brachte. Als bedeutende Emission des Berichtsabschnittes verdient die Auflegung der Reichsbahn-Zertifikate Erwähnung. Bemerkenswert ist bei dieser Emission, daß die Zertifikate bei der Reichsbank voraussichtlich zu mindestens 75 % beleihbar sein werden.

Die Aktienmärkte zeigten im Mai wenig Einheitlichkeit in ihren Bewegungen. Insgesamt zeigte das Kursniveau gegenüber dem Vormonat keine wesentlichen Veränderungen.

Reichsbank.

(In Millionen Reichsmark)

Aus dem Reichsbankausweis	7. 5.	15. 5.	22. 5.	31. 5.
Notenumlauf	2941	2783	2663	2877
Goldbestand	1492	1492	1492	1492
Wechsel und Schecks	1220	1249	1175	1244
Scheidemünzen	95	96	101	98
Devisendeckung	348	272	297	387
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Devisendeckung.

Deckung	7. 5.	15. 5.	22. 5.	31. 5.
Effektive Golddeckung	50,7 %	53,6 %	56,0 %	51,5 %
Gold und deckungsfähige Devisen	62,5 %	63,4 %	67,2 %	65,3 %

Abrechnungsverkehr.

Monat	1926 in RM	1913 in M
Januar	4 176 649 700	6 691 749 500
Februar	3 885 789 100	5 275 586 300
März	4 411 266 700	5 850 686 600
April	4 468 307 500	7 036 740 580
Mai	4 501 112 700	5 927 415 700

Rentenbank.

Die bisherigen Monatsausweise des Jahres 1926 der deutschen Rentenbank zeigen folgendes Aussehen (in Millionen Rentenmark):

	Kredite an das Reich	Kredite an die Wirtschaft	Notenumlauf	Umlauf an Rentenbriefen
30. 1.	1058	587	1589,3	0,156
28. 2.	1056	587	1587,1	0,156
31. 3.	1054	587	1573,3	0,156
30. 4.	1038	548	1556,4	0,156

Diskontmarkt.

Die Reichsbank ermäßigte den Diskontsatz von 7 auf $1\frac{1}{2}\%$ und den Lombardzinsfuß von 8 auf $7\frac{1}{2}\%$. Die reichsweite Diskontermäßigung führte die Sächsische Bank in Dresden durch.

Der Diskontsatz der Bank von Danzig ist mit Wirkung vom 11. Mai von 8 auf 7% und der Lombardzinsfuß von 9 auf 8% herabgesetzt worden.

Reichsschuld.

Der Wirtschaftsbericht der Commerz- und Privatbank vom Juni 1926 bringt über den Stand und die Entwicklung der Reichsschuld folgendes:

Die Reichsschuld hat im Rechnungsjahr 1925 eine neue Verminderung erfahren. Außer den Tilgungszahlungen an die Rentenbank (60 Millionen RM), ferner 38,9 Millionen RM für E-Schätze und andere waren eine laufende Tilgung der Auslandsanleihe, die Erhöhung des Rentenbanktilgungsfonds und die starke Verminderung der Sicherheitsleistungen von Einfluß auf diesen Rückgang der Reichsschuld. In der beigefügten Übersicht ist die Ablösungsanleihe, die sich auf etwa 1740 Millionen RM stellen wird, noch nicht berücksichtigt.

Bezeichnung	1925				1926
	31. März	30. Juni	30. Sept.	31. Dez.	31. März
in Millionen RM					
Schatzanweisungen					
Papiermark	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dollarschätze	—	—	—	—	—
6% rückz. 1935	23,0	21,0	20,0	18,5	19,1
6% rückz. 1932	1,4	1,4	1,3	1,2	1,2
K-Schätze	1,4	1,4	1,4	1,0	0,9
E-Schätze	276,0	217,0	171,0	132,6	87,1
RM-Schatzwechsel	30,0	30,0	—	—	—
zus.	331,8	270,8	193,7	153,3	108,3
Bankschulden					
Rentenbank	1131,1	1075,4	1053,2	1022,0	986,6
Reichsbank	226,5	226,5	226,5	226,5	217,4
zus.	1357,5	1301,9	1279,6	1248,5	1204,1
Auslandsanleihe					
110 Mill. \$	454,3	449,7	445,1	438,7	434,0
21,72 „ £	425,8	431,6	428,2	434,3	432,7
25,2 „ Schw. Kr.	28,3	28,1	28,0	27,8	27,7
100 „ Lire	17,3	14,6	16,9	16,6	16,5
15 „ Schw. Fr.	12,1	12,1	12,0	11,9	11,9
zus.	937,8	936,1	930,2	929,4	922,8
Sonstige					
Weitere Zahl.-Verpfl.	18,6	18,6	18,6	18,6	18,6
Sicherheitsleistungen	105,2	67,3	62,5	52,4	52,2
Melliorationskredite	9,9	9,0	12,0	12,0	12,0
zus.	132,8	94,9	93,1	83,8	82,8
Gesamtsumme	2759,9	2603,6	2496,6	2414,2	2318,0

Konzentrationsbewegungen.

Zusammenschluß der polnischen Eisenindustrie. Das durch den Zusammenschluß der oberschlesischen mit den altpolnischen Eisenhütten gebildete gesamtpolnische Eisensyndikat war bisher noch nicht vollständig, da die Sosnowicer Röhren- und Eisenwerke dem Syndikat nicht beigetreten waren. Zwischen dem Syndikat und diesem einzigen Außenstehenden ist in der letzten Zeit ein Kampf geführt worden, indem die Sosnowicer Werke sogar eine gewisse Unterstützung durch die Regierung erfuhren. Das Syndikat erzwang die Sosnowicer Werken die Roheisenlieferungen, darauf diese versuchten, das Roheisen für ihre Betriebe aus dem Auslande zu beziehen. Nunmehr ist es zu einer Verständigung gekommen. Die Sosnowicer Röhren- und Eisenwerke haben am 6. Mai ihren Beitritt zu dem Syndikat erklärt. Damit ist der Ring geschlossen. Es handelt sich bei dem polnischen Syndikat um ein Verkaufs syndikat, dessen Aufgabe lediglich die Regelung des Absatzes im polnischen Inland ist.

Gründung der Interessengemeinschaft deutscher Juteindustrieller. In der in Hamburg abgehaltenen Versammlung deutscher Juteindustrieller wurde die Interessengemeinschaft deutscher

Juteindustrieller G. m. b. H. mit dem Sitze in Berlin gegründet. Gegenstand des Unternehmens ist die Regelung der Produktions- und Absatzverhältnisse der Gemeinschaft der Firmen. Der Gesellschaftsvertrag sieht die Nichterweiterung der Betriebe über den Maschinenbestand vom 1. Mai 1926 sowie gewisse Produktionsregelungen vor. Die Gemeinschaft kann den gemeinsamen Verkauf an Großabnehmer beschließen. Die Interessengemeinschaft dauert bis Ende 1931. Der Gemeinschaft gehören folgende Firmen an: Max Bahr A.-G. in Landsberg a. d. Warthe; Barther Jutespinnereien und -Webereien A.-G. in Barth in Pommern; Blüthen & Söhne in Vetschau; Braunschweigische A.-G. für Jute- und Flachsindustrie in Braunschweig; Deutsche Jutespinnereien und -webereien in Meiblen; Erste Deutsche Feinjutegarnspinnerei A.-G. in Brandenburg a. d. Havel; Geraer Jutespinnereien und -webereien Triebeß in Reuß; Jutespinnerei und -Bindfadenfabrik, August Grewe, Kommanditgesellschaft in Lindau am Harz; Gröming in Mesum; A.-G. Hanseatische Jutespinnereien und -Webereien in Delmenhorst; Jutespinnerei Bremen A.-G. in Bremen; Gebrüder Sandberg in Freystadt in Niederschlesien; Engelbert Schönfeld in Herford; Gebrüder Spohn G. m. b. H., Neckarsulm in Württemberg; Vereinigte Jutespinnereien und -Webereien A.-G. in Hamburg; Gustav Haentig A.-G. in Albersdorf in Sachsen; Weidaer Jutespinnereien und -Webereien A.-G. in Weida in Thüringen. Damit sind etwa 86% der deutschen Juteindustrie geeinigt. Die Verhandlungen mit den übrigen Firmen werden fortgesetzt.

Die Fusion in der oberschlesischen Zementindustrie. Die Aufsichtsräte der Gogolin-Goraszder Kalk- und Cementwerke, der Groschowitz Cementwerke, der Großstrehlitzer Cementwerke und der Vereinigten Portlandzementwerke Schimischow A.-G. beschlossen, die Fusion der Gesellschaften der am 9. Juli stattfindenden gemeinsamen Generalversammlung zu empfehlen.

Zusammenschluß der Werkhandels-gesellschaften der Ver. Stahlwerke A.-G. in Düsseldorf. (Mitteilung der Frankfurter Zeitung.) Die seither von den Firmen Rheinstahl Handelsgesellschaft m. b. H. in Frankfurt a. M. mit Niederlassungen in Erfurt, Nürnberg, München, Stuttgart; Thyssen Handelsgesellschaft m. b. H. in Mannheim mit Niederlassungen in Frankfurt, Erfurt, Nürnberg, München, Stuttgart und Heiner. Aug. Schulte A.-G., Zweigniederlassung Nürnberg und Karlsruhe, betriebenen Werkhandelsgesellschaften wurden in der kürzlich in Essen stattgefundenen Gründungssitzung unter der Firma Thyssen-Rheinstahl A.-G. Frankfurt a. M. vereinigt. Die neue Firma hat auch die Anteile der Firma Josef Hupfeld Comm.-Ges., Wiesbaden, Eisengroßhandlung, und der übrigen ihr nahestehenden Eisenhandelsfirmen übernommen.

Fusion Anglo-Austrian Bank — Österreichische Credit-Anstalt. In London sind am 12. Juni die Verhandlungen über die Fusion Anglo-Austrian Bank — Österreichische Credit-Anstalt für Handel und Gewerbe zum Abschluß gelangt.

Die Fusion Mansfeld-Hallesche Pfännerschaft. Die außerordentliche Generalversammlung der Halleschen Pfännerschaft A.-G. beschloß gegen eine kleine Minderheit die liquidationslose Fusion mit der Mansfeld A.-G.

Die Hallesche Pfännerschaft soll künftig firmieren „Hallesche Pfännerschaft Abtlg. Mansfeld A.-G. für Bergbau und Hüttenbetrieb“.

Postwesen.

Luftpostpakete nach der Schweiz. Vom 1. Juni an sind nach der Schweiz gewöhnliche und dringende Luftpostpakete ohne Wertangabe, die in keiner Ausdehnung 60 cm überschreiten, bis zum Höchstgewicht von 20 kg zugelassen. Für diese Pakete wird außer den gewöhnlichen Paketgebühren ein Luft-

postzuschlag erhoben, der bis 1 kg 3 RM, darüber für jedes angefangene $\frac{1}{2}$ kg 80 Pf beträgt.

Vom 1. Juli an sind Postaufträge und Nachnahmen auf eingeschriebenen Briefsendungen, Wertbriefen und Wertkästchen nach Ungarn wieder zugelassen. Der Paket-Nachnahmeverkehr besteht bereits. Der Meistbetrag für Postaufträge wird auf 15 Millionen ungarische Kronen und für Nachnahmen auf 800 RM festgesetzt. Der Postauftrags- und Brief-Nachnahmeverkehr aus Ungarn nach Deutschland ist noch nicht wieder aufgenommen.

Fortan können Postpakete auch über 10 kg hinaus bis zu 20 kg nach Litauen auf dem Landwege sowie nach Lettland und Estland auf dem Land- und Seewege befördert werden. Nähere Auskunft erteilen die Postanstalten.

Die Union der Sozialistischen Sowjet-Republiken läßt vom 1. Juli an Pakete im Gewicht über 5—10 kg nicht mehr zur Postbeförderung zu. Die Postanstalten nehmen derartige Pakete vom 20. Juni nicht mehr an.

Postanweisungen zwischen Deutschland und dem Australischen Bunde werden vom 1. Juli ab nicht mehr über London, sondern unmittelbar ausgetauscht. Die Vermittlungsgebühr der britischen Postverwaltung fällt daher von dem genannten Zeitpunkt an weg.

Im Verkehr mit Irak (Mesopotamien) sind Wertbriefe bis zum Meistbetrag von 1200 RM zugelassen. Der Meistbetrag für Wertbriefe und Wertkästchen nach Niederländisch Guyana ist auf 19200 RM erhöht worden.

2. Sommerausgabe des Reichs-Kursbuchs für 1926. Am 1. Juli erscheint die 2. Sommerausgabe des Reichs-Kursbuchs. Sie enthält außer den berichtigten Sommerfahrplänen der Deutschen Reichsbahnen die neuesten Fahrpläne der Eisenbahnen in Frankreich, Großbritannien und Irland, Rußland, Türkei, Mesopotamien, Palästina, Syrien und Ägypten. Der Preis beträgt wie bisher RM 6.50. Bestellungen nehmen alle Postanstalten entgegen.

Messe- und Ausstellungswesen.

In der Zeit vom 1. Juli bis 15. September 1926 findet in Basel eine internationale Ausstellung für Binnenschifffahrt und Wasserkraftnutzung statt.

Der Termin der Königsberger Herbstmesse ist auf den 22.—25. August festgesetzt. Gleichzeitig mit der Warenmustermesse und der Technischen Messe findet die Landwirtschaftsausstellung der Deutschen Ostmesse statt.

Die nächste Leipziger Technische Messe findet im Herbst 1926 vom 29. August bis 4. September statt.

Verkaufswesen.

Im Rahmen des Ausschusses für wirtschaftliche Verwaltung beim Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit (Berlin NW 7, Schadowstr. 1B) wurde ein Fachausschuß für Verkaufswesen (Vorsitz Generalkonsul Dr. h. c. Roselius) gegründet, der vom 28. Juni bis 3. Juli 1926 in den Räumen des Organisations-Instituts Dr. Piorkowski, Berlin W 66, Leipziger Str. 115/16 einen praktischen Anleitungskursus für Verkaufsleiter veranstaltete.

Der Kursus umfaßte die Darstellung von Auswahl- und Anleitungsmethoden des Verkaufspersonals, Vorträge über Mittel zur Förderung der Arbeitsfreude, die verschiedenen Arten der sachlichen und persönlichen Kundenwerbung und verschiedene Demonstrationen und Vorträge über Feststellung des Verkaufserfolges.

Als Referenten waren hervorragende Fachleute auf dem Gebiet des Verkaufswesens gewonnen worden, die auch bewährte amerikanische Verkaufsmethoden behandelten. Außer den Vorträgen wurden verschiedene Besichtigungen in führenden Berliner Häusern durchgeführt. Auch wurden neue technische Hilfsmittel für die Werbung gezeigt.

Firmenfestschrift-Kalender

Eilers-Werke, Bielefeld. 1900—1925.

Schweizerische Unfall-Versicherungs-Gesellschaft Winterthur. 1875—1925.

Deutscher Versicherungs-Schutzverband E. V., Berlin 1901—1926.

Geschichte der Hamburger Feuerkasse. 1676—1926.

Mansfeld. Gedenkschrift zum 725jährigen Bestehen des Mansfeld-Konzerns, 1200—1925.

Hochschulwesen.

Handels-Hochschule Berlin. Prof. Dr. Walte Schücking hat den Ruf auf den Lehrstuhl für internationales Recht an der Universität Kiel angenommen.

Technische Hochschule Braunschweig. Als Nachfolger von Prof. Schuchart ist Dipl.-Ing. Friedrich Meyenberg zum planmäßigen Professor für Betriebswirtschaftslehre ernannt worden.

Universität Köln. Die im Mai 1901 errichtete Kölne Handels-Hochschule, deren Aufgaben 1919 von der Wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät der neubegründeten Universität Köln übernommen wurden, konnte im Mai 1926 auf ein 25jähriges Bestehen zurückblicken.

Oscar-von-Körner-Preis.

Von Herrn Oscar von Körner, Wien, sind der Handels-Hochschule Berlin in diesem Jahre 1500.— RM (Fünfhundert Reichsmark) für einen auszuschreiben den Preis zur Verfügung gestellt worden, der für wissenschaftliche Untersuchungen auf dem Gebiet der an der Handels-Hochschule gepflegten Wissenschaften zu verleihen ist.

Der Preis wird hierdurch ausgeschrieben, und zwar für die Lösung der folgenden Aufgabe:

Wie erfolgt die Kapitalbildung in modernen Volkswirtschaften? Welche Faktoren beeinflussen ihre Höhe? Welche Einflüsse haben darauf insbesondere Konjunkturbewegungen, Einkommensverteilung, Währungs politik, Marktorganisation, namentlich monopolistischer Art, usw.? In Zusammenhang mit der theoretischen Untersuchung der Kapitalbildung Deutschlands oder einer anderen führenden Volkswirtschaft nach dem Kriege zu erörtern.

Die Arbeiten sind in Maschinschrift (einseitig geschrieben) bis spätestens 1. Oktober 1927 einzureichen. Die Arbeit selbst muß an Stelle des Verfasser Namens ein Kennwort erhalten. Das gleiche Kennwort ist auf einer der Arbeit beizulegenden verschlossenen Briefumschlag zu schreiben, der den Namen des Verfassers enthält. Die Arbeiten und Anlagen sind unter „Einschreiben an die Handels-Hochschule Berlin C2, Spandauer Straße 1, zu senden.

Die Preisrichter werden im Einvernehmen mit Herrn von Körner vom Dozentenkollegium der Handels-Hochschule berufen. Das Urteil wird in der akademischen Feier der Handels-Hochschule am 18. Januar 1928 bekanntgegeben.

Berlin, 20. Mai 1926.

Der Rektor der Handels-Hochschule Berlin:
Nicklisch.

Bücherbesprechungen.

Literatur über Bankbuchhaltung.

1. Haase, Hugo und Butze, Felix: Bankbuchhaltung. Organisation und Technik der Buchhaltung des neuzeitlichen Kreditbankbetriebs. Berlin-Wien 1926. Industrieverlag Spaeth & Linde. Gr.-8°. 243 S.

Inhalt:

1. Anwendung des analytisch betrachteten Buchhaltungssystems auf den Bankbetrieb
2. Besonderheiten der Bankbuchhaltung

3. Das Bankinventar
 4. Die Bankbilanz
 5. Die typischen Bankkonten
 6. Die Grundbücher der Bankbuchhaltung
 7. Das Sammeljournal der Bankbuchhaltung
 8. Das Hauptbuch der Bankbuchhaltung
 9. Die Skontri der Bankbuchhaltung
 10. Sonstige Bücher der Bankbuchhaltung
- Anhang: Buchungsbeispiele

Kalveram, Wilhelm: *Bankbuchhaltung*. Gloeckners Handelsbücherei. Band 117/118. Leipzig 1926, G. A. Gloeckner. Kl.-8°. 196 S.

Inhalt:

1. Allgemeines über das Rechnungswesen des Bankbetriebs
2. Die Buchhaltung in den Betriebsabteilungen
3. Die Hauptbuchhaltung
4. Schwierige Fälle der Bankbuchhaltung
5. Die Mechanisierung der Bankbuchhaltung
6. Ergänzung der Buchhaltung durch Selbstkostenrechnung und Statistik.

Obst, Georg: *Bankbuchhaltung (Buchhaltung, Statistik und Kalkulation im Bankgewerbe)*. Stuttgart 1925, C. E. Poeschel Verlag. Gr.-8°. 316 S.

Inhalt:

- I. Die Buchhaltung im Bankgeschäft
 1. Die Bücher im Bankgeschäft
 2. Die Konten der Bankbuchhaltung
 3. Praxis der Bankbuchführung (Grundbuchungen, Übertragungen in die Bücher und Abschluß nach den bisherigen Methoden)
 4. Bankbilanzen
 5. Die Mechanisierung im Bankbetrieb
 6. Zusammenhängende Buchungsbeispiele der mechanisierten Bankbuchhaltung.
- II. Die Statistik im Bankbetriebe
 1. Interne Statistik im Bankbetriebe
 2. Externe Statistik im Bankbetriebe
 3. Die Maschinen im Dienste der Statistik
- III. Die Kalkulation im Bankbetriebe
 1. Das Kalkulationsproblem
 2. Betriebskalkulationen amerikanischer Banken
 3. Betriebskalkulationen deutscher Banken.

Bis vor einem Jahre gab es, abgesehen von der kleinen Schrift von Robert Stern, nur ein Buch über Bankbuchhaltung: Es war das Werk des Bankbeamten Heinrich Brosius, das 1903 erschienen war und mit nicht weite Verbreitung gefunden hatte. Aber mit Eingangs der Maschine hat eine neue Ära in der Bankbuchhaltung begonnen, und das Werk des Bankpraktikers Brosius war, trotz Verbesserungen bei jeder Neuauflage, obsolet veraltet.

Da schien es mir angebracht, eine systematische Darstellung der Bankbuchhaltung zu geben, in der ich den früheren Zustand mit seiner Arbeitsvergeudung und Fehlerhäufigkeit der gegenwärtigen, erheblich vereinfachten, schnelleren und fehlerfreien Ausführungsweise gegenüberstellte; und durch zahlreiche, der Praxis entnommene Beispiele, Formulare usw. war ich bemüht, die Anschaulichkeit der Darstellung zu erhöhen. Vor allem aber reizte es mich, die Zusammenhänge zwischen Buchhaltung, Statistik und Kalkulation im Bankgewerbe erstmalig zu beleuchten.

Etwa 5 Monate nach Erscheinen meiner Bankbuchhaltung (August 1925) erschien die Arbeit von Kalveram, weitere 3 Monate später das Werk von Haase und Butze über Bankbuchhaltung.

Kalveram stellt sich die Aufgabe, „in Wesen, Zweck und besondere Aufgaben der Bankbuchhaltung, das wichtigste Teiles des bankbetrieblichen Rechnungswesens, einzuführen“. Er schreibt dann weiter: „Die Kenntnis der Doppik wird dabei vorausgesetzt. Es wurde nicht der Weg einer isolierten Darstellung der Bankbuchhaltung gewählt, weil die typischen Merkmale der Bankbuchhaltung sich nur aus den Sonderaufgaben

eines Instituts des Geld- und Kreditverkehrs ableiten lassen. Vielmehr wurde der Weg beschritten, die Buchhaltung im Zusammenhang mit dem Durchlauf der Kundenaufträge als Glied der Gesamtorganisation und ihren Beziehungen zu den notwendigen Kontrollfunktionen darzustellen.“

Im Gegensatz zu Haase-Butze und mir hat sich Kalveram in der Hauptsache darauf beschränkt, die alten Formen der Bankbuchhaltung systematisch und an Hand von Beispielen darzustellen. Nur in einem kurzen Kapitel spricht er über die Mechanisierung der Bankbuchhaltung. Und in diesem Kapitel beschreibt er in der Hauptsache die Mittel der „Mechanisierung“: Die Schreib- und Rechenmaschinen, die schreibenden Rechen- und die rechnenden Schreibmaschinen. Hinsichtlich der Maschinenarbeit ist er skeptisch. Er warnt dringend vor einer „voreiligen und systemlosen Umstellung der Büroarbeit auf Maschinenbetrieb“.

Deutsche Banken und Bankfirmen haben häufig kritiklos, da ist Kalveram unbedingt beizustimmen, teure Maschinen in großer Zahl angeschafft, ohne abzuwarten, wie sie sich in einem ihrer Betriebe oder in anderen Betrieben bewähren. Die Banken haben nicht, wie ich es sofort nach Aufkommen der sog. Buchungsmaschinen im deutschen Bankgewerbe mehrfach in Wort und Schrift vorgeschlagen habe, gemeinsam Versuche angestellt, sondern jede hat für sich allein gepробt, und jede hat teures, oft leider sehr teures Lehrgeld zahlen müssen, indem nach kürzerer oder längerer Zeit kostspielige Umstellungen auf andere Maschinen und andere Arbeitsweisen erforderlich wurden. Viele Millionen hätten die Banken sparen können, wenn sie eine Versuchsstelle geschaffen und ihre Erfahrungen nicht als strenges Geheimnis gewahrt hätten.

Daß aber „das gemischte deutsche Bankwesen die Einführung der Maschinen durch die Mannigfaltigkeit seiner Geschäfte erschwert“, wie Kalveram sagt, kann ich nicht einsehen. Wesentlich für die Einführung von Maschinen scheint mir doch allein die Größe des Betriebes und der einzelnen Abteilungen zu sein.

Mit dem Verfasser stimme ich also insofern nicht überein, als mir weitgehende Verwendung erprobter, für den betreffenden Betrieb geeigneter Maschinen zur Ersparung der Unkosten im Bankbetriebe unbedingt notwendig erscheint. Daher bin ich der Auffassung, daß in einer modernen Bankbuchhaltung neben den alten Methoden auch die mechanisierte Bankbuchhaltung eingehendere Behandlung verdient. Rationalisierung ist auch nicht gleichbedeutend mit Maschinenverwendung.

Nur noch einige wenige Bemerkungen:

Zu S. 30, Abstimmung der Kasse: Die Errechnung des buchmäßigen Kassensaldos nach der Formel: „Bestand am Monatsanfang + Eingang bis heute abzüglich Ausgang bis heute = heutiger Bestand“, dürfte auch bei Banken mit geringem Barumsatz heute kaum noch vorkommen. Wenigstens habe ich diese Errechnung bei keinem der zahlreichen Betriebe, deren Organisation ich kennengelernt habe, angetroffen.

Die Einrichtung, daß Fehlbeträge dem „Kassierer auf einem besonderen Konto belastet“ und die Differenz erst am Monatsende, „wenn sich die Schuldlosigkeit des Kassierers ergibt“, auf Kassen-Differenz-Konto abgebucht wird (S. 31), kann nicht als die Regel gelten.

Die Einrichtung der Maklerzettel (S. 50) ist an vielen Börsen unbekannt. Die Aufträge werden vielmehr mündlich dem Makler erteilt. Auch die Ausführungskurse werden nicht erst „bei Börsenschluß“ dem Händler vom Makler mitgeteilt, vielmehr sind an den meisten Börsen die Interessenten beim Kursmachen zugegen und erfahren dann bereits den Kurs.

Effekten-Umsatzsteuer und Börsenstempel (S. 54) müssen stets nach oben, nicht, wie in mehreren Beispielen angegeben, nach unten abgerundet werden.

Der Effektenumsatz wird meines Wissens als Regelfall, nicht nur bei den „meisten“ Banken skontiert. Auf weitere Einzelheiten der Schrift von Kalveram, die den im Vorwort angegebenen Zweck gut erfüllen wird, soll nicht eingegangen werden.

Direktor Hugo Haase, Organisationschef der Allgemeinen Deutschen Credit-Anstalt, und Diplomhandelslehrer Felix Butze haben, wie sie im Vorwort ihres Buches sagen, „bei der Stoffgestaltung das Hauptaugenmerk auf Wahrung des Zusammenhangs, der zwischen den einzelnen Buchungsvorgängen und Buchungseinrichtungen besteht, gelegt“. Da die Adca zu den bestorganisierten Banken Deutschlands gehört, bieten die Kapitel, die über Mechanisierung des Bankbetriebes handeln, besonderes Interesse. Hier redet der erfahrene Praktiker und beschreibt Einrichtungen, die sich bewährt haben. Auch die Gliederung des Stoffes, die nach buchhalterischen Gesichtspunkten erfolgte, ist übersichtlich und klar.

Sehr richtig wird betont, daß das charakteristische Merkmal einer gut durchorganisierten Buchführung darin besteht, daß sie neben der Aufzeichnung und Verarbeitung von Geschäftsvorfällen in weitgehender Weise den verschiedensten Kontrollzwecken dient. Um die Buchführung zu einem selbsttätigen, sicherwirkenden Kontrollorgan des Bankbetriebes auszubauen, muß Wert auf eine klare und logische Buchungsweise gelegt werden. —

Wenn (S. 25) gesagt wird, daß man neuerdings mehr und mehr dazu übergegangen ist, den Filialen und Depositenkassen der Banken eine größere Bewegungsfreiheit zuzubilligen, so habe ich die Erfahrung gemacht, daß die fortschreitende Mechanisierung gerade zu entgegengesetzten Tendenzen geführt hat, daß neuerdings bei den Depositenkassen einiger Banken die Buchführung durch die Zentrale bewirkt wird, wie ich es in großem Maßstabe schon vor 30 Jahren bei französischen Banken (Crédit Lyonnais u. a.) gefunden habe. —

Daß die vorgeschriebenen Stamm- und Mindestguthaben bei der Reichsbank eine „nicht unbedeutende Höhe“ erreichen (S. 30), bezieht sich auf vergangene Zeiten. Jetzt ist die geforderte Höchstsumme 1500 RM, und zwar für Mitglieder einer Abrechnungsstelle, deren Konto bei einer Reichsbankhauptstelle geführt wird, sonst nur 1000 bzw. nur 100 RM. —

Die Bezeichnungen „totes“ und „lebendes“ Depot werden wohl niemals ausgemerzt werden können. —

Das Literatur-Verzeichnis enthält manches weniger Wichtige und führt andererseits einige wesentliche Literatur nicht auf.

Beide Bücher — und als drittes Buch darf ich auch meine Bankbuchhaltung einschließen — verlassen niemals den Boden der Wirklichkeit. Sie sollen der Praxis dienen und die Theorie fördern. Ob st.

Kallee, A., und P. Gros: *Taschenbuch des Arbeitsrechts*. 2. Aufl. Verlag für Wirtschaft und Verkehr. Stuttgart 1925. 8°. 298 S. mit Nachtrag 1926 (Stand vom 15. Januar 1926).

Das Taschenbuch des Arbeitsrechts ist in erster Linie für den praktischen Gebrauch bestimmt. Daher gibt es seinen Lesern zunächst durch eine stofflich geordnete Einführung in das Arbeitsrecht einen kurzen Überblick über die Materie. Das den Hauptteil bildende Lexikon des Arbeitsrechts bietet die Möglichkeit einer raschen Orientierung über die den Leser im Augenblick interessierenden Fragen. Das Buch will rein praktischen Bedürfnissen genügen. Daher sind Schrifttum und Rechtsprechung bei der Bearbeitung benutzt, aber nur ausnahmsweise zitiert. Der als Nachtrag erschienene Zahlenanhang bringt die in der Zwischenzeit erschienenen Neuerungen auf dem Gebiete des Arbeitsrechts, sowie eine große Zahl arbeitsrechtlicher Formulare.

Das auch äußerlich vom Verlag gut ausgestattete Werk behandelt klar, knapp und doch erschöpfend die für alle Betriebe wichtige Materie und wird denen, die es benützen, gute Dienste leisten. Ob st.

Steuern und Zölle.

Günther, Ernst, *Existenzminimum und Steuermaximum. Steuerfragen* Heft 2. Berlin und Wien 1925. 99

Ausschaltung der Willkür und Verteilung der Steuerlast „nach klaren einwandfreien Regeln“ ist das das Verf. vorschwebende Ziel. Er unternimmt den Versuch einer „Objektivierung“ für Einkommens- und Vermögensbesteuerung. Durch eine „verblüffend einfache Methode“ wird das Existenzminimum ermittelt: der Prozentsatz vom gesamten Volkseinkommen, der Steuer gebraucht wird, bestimmt zugleich den Teil davon, der überhaupt steuerfrei bleibt und die Höhe des steuerfreien Existenzminimums. Allerdings darf man dann nicht fragen, wie viel kann aus der Einkommensteuer herausgeholt werden, sondern muß von vorn herein die Ausbeute dieser Steuerart beschränken, muß auch einwandfreie statistische Grundlagen haben. Auch die Steuerprogression ist „in ähnlicher Weise auf ganz feste logisch-mathematische Grundlagen zu stellen, unverrückbar im Steuersystem zu verankern“. Aufbau der Tarifkonstruktion auf dem Existenzminimum, steigende Steuersätze für die zusätzlichen Einkommensteile und zwar Verbreiterung der Tarifstufen nicht in arithmetischer, sondern in geometrischer Progression. Diese aber noch ganz verschieden sein kann, ist die glattesten Zahlen halber die Progression 1:5:25 zu wählen. Das Gesamtergebnis dieser Methode ist dann verlockend: „Wenn feststeht, wie viele Millionen der Einkommensteuer im ganzen bringen soll, so steht damit auch zugleich der Tarif bis in seine Einzelheiten fest.“

Vielleicht wäre es besser gewesen, den Einwand der verdächtigen Einfachheit nicht so zu provozieren wie es durch Verfasser tatsächlich geschieht, denn es wird nur allzu leicht der gesunde Gedanke einer Notwendigkeit konstruktiver Tarifpolitik und der des innern Zusammenhanges der verschiedenen Steuern übersehen. Das gilt im übrigen nicht nur für die beachtlich vorliegende Untersuchung, sondern auch für andere ähnliche, in denen der „mathematischen Seite“ des Steuertarifs entgegen den Möglichkeiten des Lebens zuviel Gewicht beigelegt wird.

Bühler, Ottomar: *Die englische Einkommensteuer. Veröffentlichung der Steuerstelle des Reichsverbandes der deutschen Industrie*. Berlin 1925. 45 S.

Es handelt sich um die Wiedergabe eines Berichtes der dem Steuerreformausschuß des Reichsverbandes auf Grund einer Untersuchung an Ort und Stelle erstattet worden war. Nach einer knappen dankenswerten Übersicht über das englische Steuersystem wird die englische Einkommensteuer in ihrer derzeitigen Ausgestaltung und Handhabung gewürdigt. Eine Nutzanwendung für die deutschen Verhältnisse wird gezogen durch die Fragestellungen: Vereinfachung des Steuersystems? Andere Ausgestaltung der Einkommensteuer insbesondere in bezug auf die sozialpolitisch- und verwaltungstechnische Seite? Hebung der Steuermoral. Gemeindliche Steuerautonomie? Im ganzen ein flott geschriebene, wohlüberlegte und temperamentvoll kurze Übersicht vor.

Model, Otto: *Steuerführer 1925*. Zeitgemäße Steuerfragen Heft 24. Berlin 1925. 162 S.

Der Verfasser will „eine Übersicht über das geltende Steuerrecht nach dem Stande vom 15. August 1925“ geben, dies zwar in gemeinverständlicher, kurzer und knapper, dabei zuverlässiger Form. Dieses Ziel ist erreicht. Der „Führer“ wird denjenigen Dienstleistungen, welche die Steuergesetze überhaupt nicht lesen können oder doch lieber erst dann lesen, wenn sie zuvor in die elementaren Grundlagen eingeführt sind.

Gothein, Georg: *Brauchen wir Getreidezölle?* Berlin 1925. 32 S.

Eine populäre, für die Massenverbreitung bestimmt und geschickt abgefaßte Broschüre, die auf die gestellte Frage mit einem entschiedenen „Nein“ antwortet und dabei den bekannten Argumenten der „Agrarier“ entgegentritt.

riedberg, Oberregierungsrat a. D.: *Allgemeine Abgabenlehre*. Cassel 1925. 135 S.

Die Tatsache, daß es sich um eine Neuauflage und um 1 Heft einer schon in 21 Arbeiten vorliegenden Sammlung von Einführungen in das Staats- und Steuerrecht, rfaßt von einer Reihe von höheren Beamten der Finanzpraxis, handelt, zeigt wohl, daß für recht populäre Überblicke eine Nachfrage besteht oder doch wenigstens geweckt werden kann. Vermutlich wird die rliegende Publikation für Neulinge etwas sein, so- m sie nicht allzu hohe Ansprüche stellen. Für einen aufmann, der entweder Beratung in Einzelfragen oder ie gründliche Belehrung sucht, dürfte es bessere Literatur geben.

ergels *Jahrbuch des Reichssteuerechts*. Rechtsrech- ung und Rechtslehre des Jahres 1924. Berlin 1925. VIII u. 146 S.

Der Untertitel des Buches bringt seinen verdienst- lichen Zweck zum Ausdruck: den vielen, die nicht die umfangreiche Rechtsprechung und Literatur zur Hand nehmen können, das neueste Material nachzuweisen. Nicht weniger als sieben Reichsteuergesetze sind berücksich- tigt. Im laufenden Jahrgang erscheinen u. a. neue Abfuhrungs- und Industriebelastungsgesetz, Renten- ankverordnung, Stundungsordnung, Wechselsteuer- gesetz. Auch diesmal ist die Sammlung vom Reichs- finanzrat Schmauser vom Reichsfinanzhof bearbeitet.

entano, Lujo: *Die deutschen Getreidezölle*. Eine Denk- schrift. 3. Aufl. Stuttgart und Berlin 1925. 142 S. In der Neuauflage der längst berühmt gewordenen Arbeit will der Verfasser dem deutschen Volke „noch einmal alle Wirkungen vorführen, welche die deutschen Getreidezölle in der Vergangenheit gehabt haben, um zu zeigen, wie diese Wirkungen sich in stärkstem Maße geltend machen“ müssen infolge des unglücklichen Kriegsausgangs. Niemand, der sich prinzipiell mit dem Thema auseinandersetzen will, kann an entanos Stellung zu den Fragen vorbeigehen: Wer trägt den Zoll? Wie wirkt er auf die Verbraucher, auf die Konkurrenzfähigkeit der Landwirtschaft selbst u. a. Die grundsätzliche Auseinandersetzung mit den gegen- ständlichen Argumenten zeitigt das bekannte Ergebnis: das r „Unmöglichkeit von Agrarzöllen für jeden Denken- n“. „Wer heute für Wiedererlaß der Getreidezölle tritt, zeigt, daß er das Sonderinteresse eines Zehntels der deutschen Bevölkerung über das Interesse ganz Deutschlands stellt.“ In nicht weniger als 55 Groß- titen statistischen Anhangs wird das hauptsächlichste Zahlenmaterial zusammengestellt, das für die Urteils- bildung entscheidend ist.

einbach, H.: *Handausgabe des preußischen Stempel- steuergesetzes*. Berlin 1925. XII u. 395 S.

Einem geschlossenen Abdruck des Gesetzes in der urch die Bek. vom 27. Okt. 1924 geänderten Fassung folgen Erläuterungen zu den einzelnen Paragraphen. Diese berücksichtigen nicht nur Rechtsprechung, Aus- führungsanweisungen sowie Literatur bis in die jüngste Zeit, sondern sind auch derart abgefaßt, daß sie für die kaufmännische Praxis brauchbar sind. Ein zweck-mäßiges Sachregister ist angefügt. rh.

shäfer, Erich: *Die Wirtschaftsbeobachtung*. Nürn- berger Beiträge zu den Wirtschaftswissenschaften, Heft 2. Bamberg 1925. 78 S.

Verfasser versucht, einerseits „die moderne Wirt- schaftsbeobachtung begrifflich zu erfassen und das grundsätzliche ihrer Methode herauszustellen“ und andererseits zu zeigen, „wie die Wirtschaftsbeobachtung der Praxis durchgeführt werden kann“. Wer sich nicht durch Vorwort und Einleitung abschrecken läßt, hält schließlich mancherlei Belehrung in der grund- züglichen Rechenschaftsablegung eines Archivars über den Sinn seiner Arbeit und über die „symptomato- gische Betrachtungsweise als den Hauptinhalt der Wirtschaftsbeobachtung in methodischer Hinsicht“. Die 1. und 2. Teil der Arbeit dargelegte praktisch-

technische Durchführung des Archivierens wird für das Gebiet der feinkeramischen Industrie illustriert. Frei- lich wird Erwünschtes und Erreichbares bzw. Ge- pflegtes manchmal verschmolzen.

Harms, Bernhard: *Gegenwartsaufgaben der deutschen Handelspolitik*. Jena 1925. 50 S.

Es handelt sich um die erweiterte Wiedergabe eines Vortrags von Juli 1925. Die grundsätzliche Seite unserer Handelspolitik wird klar und anregend erörtert. Brotgetreidezölle lehnt Verfasser ab. Viehzölle ent- sprächen heute ebenfalls weder agraren noch volks- wirtschaftlichen Interessen. Zu befürworten seien Er- ziehungszölle auf Fleisch- und Molkereiprodukte. — Zollfreiheit für die wichtigsten agraren Produkte müsse durch ermäßigte Preise für Industrieprodukte ergänzt werden; die Industriezölle seien daher abzubauen, aber nur planmäßig und allmählich. Künftig müsse nicht wie früher von unten nach oben, sondern von oben nach unten das zollpolitische System aufgebaut werden. Exportförderung müsse unser Ziel sein.

Neudörfer, Otto: *Grundlagen des Genossenschafts- wesens*. 2. Auflage. Wien und Leipzig 1925. XII und 141 S.

Die Neuauflage des 1920 erstmalig erschienenen Buches ist zu empfehlen. Der mit Praxis und Theorie wohlvertraute Verfasser würdigt die geschichtlichen, die gesetzlichen, die theoretischen und die organi- satorischen Grundlagen. Die Genossenschaft ist ihm ein überaus merkwürdiges, unser Volkswirtschaftsleben gleichsam auf andere Grundlagen stellendes Gebilde. Die Genossenschaft will geschäftsmäßig verfahren und kaufmännisch erziehen, aber sie will zugleich auch auf brüderlichem Geiste beruhen und ihre seelischen und sittlichen Beweggründe sind andere als jene der kapita- listischen Gesellschaft“ (S. 54). In welcher Weise sich das auswirkt, wird mit Geschick gezeigt. rh.

Die neueste Lehrbuchliteratur und das kaufmännische Rechnen in der Handelsschule.

So mancher von unserer Zunft wird mit mir beim Anblick der Hochflut von Neuerscheinungen von Lehr- büchern des kaufmännischen Rechnens seit dem letzten Jahr auf die Vermutung gekommen sein, daß jetzt eine Hochkonjunktur für diese Art Bücher eingetreten sein muß. Zum Teil sind es allerdings nur „durch die Rück- kehr fester Verhältnisse“ notwendig gewordene Neu- auflagen, zum Teil sind es aber vollständig neue Bücher.

Gerade diese letztere Tatsache gibt zu denken: Sind diese Bücher auf das Konto der nun bald sprichwört- lich gewordenen Bücherschreibseligkeit der Handels- lehrer zu setzen (Schmalenbach sagt sogar von den Hochschullehrern, sie schrieben zu viel Bücher und zu wenig Zeitschriftenaufsätze), oder sind sie nicht doch aus der Unzufriedenheit mit den bestehenden Lehr- büchern entstanden?

Mit dieser Fragestellung habe ich natürlich mein Ur- teil bereits vorausgenommen: Ja, der Rechenunterricht, wie er nach den bestehenden Lehrbüchern zu erteilen ist, befriedigt uns nicht. In Nicklischs Handwörter- buch der Betriebswirtschaft, wo mir die Aufgabe ge- stellt war, die heutige kaufmännische Arithmetik zu charakterisieren, konnte ich nicht umhin, festzustellen, im kaufmännischen Rechnen werde das eigentliche Rechen durch die notwendige Erläuterung einer unheim- lichen Fülle von Handelsgebräuchen erdrückt. Es ist mir noch gar zu gut im Gedächtnis geblieben, wie mir in den einschlägigen Vorlesungen auf der Hochschule vor lauter Fachausdrücken, die ich dank meines neun- jährigen Studiums des Lateinischen und Griechischen noch in ihrer Bedeutung richtig erfaßte, der Kopf so brummte, daß ich zu einer Beobachtung des eigentlichen Rechenvorgangs gar nicht mehr kam. Und wie ein- fach erscheint dann wieder das Rechnen, wenn man in der Praxis die Sache kennengelernt hat und so seinen Kopf frei hat zur Betrachtung des Rechnens.

In dem genannten Artikel des Handwörterbuchs habe ich es daher als Aufgabe der Lehrbücher des kaufmännischen Rechnens bezeichnet, wieder mehr zum Rechnen zurückzukehren und vor allem die Übergangsfäden bloßzulegen, die zu einzelnen Besonderheiten des kaufmännischen Rechnens (wohlgemerkt des formalen Rechnens) hinüberleiten, dafür diese Handelsbelehrungen an anderer Stelle zu bringen.

Mit diesen Feststellungen habe ich den Zweck verfolgt, zum Ausdruck zu bringen, daß eine erhebliche Anzahl unter uns nicht mehr auf dem Standpunkt steht, in unserem Unterricht habe das systematische Rechnen auszuscheiden. An Hand der Neuerscheinungen läßt sich nun leicht feststellen, ob diese neue Forderung bereits Boden gewonnen hat oder nicht.

Dröhl hat auch in der 17. Auflage in der Vorrede aus früheren Auflagen die Sätze stehen lassen: „Alles, was für die kaufmännische Praxis ohne Belang ist, mußte ausscheiden.“

Am auffälligsten tritt das in der Bruchrechnung zu Tage; eine systematische Darstellung der Bruchlehre wird man vergebens suchen...“ Er glaubt, das systematische Rechnen könne an Hand seiner Aufgaben so nebenbei wiederholt werden. Wer diesem Rat bisher gefolgt ist, der wird ja seine blauen Wunder erlebt haben. Auf Schritt und Tritt bleibt man hängen und in der Regel ist es so, daß dann weder die Sache, die in der Aufgabe zur Behandlung stand, noch das Rechnen zu seinem Recht gekommen ist.

Auch der Feller und Odermann in seiner neuesten Gestalt (25. Auflage) hebt im Vorwort hervor, daß die vier Grundrechnungsarten wohl geschlossen behandelt werden, daß aber das Rechnen mit unbenannten Zahlen grundsätzlich ausscheide. Es ist also wohl zu beachten, hier wird die Notwendigkeit des systematischen Rechnens anerkannt, aber man will es doch nicht ganz unkaufmännisch tun, man erstickt es lieber unter der gebotenen Handelslehre. Nur bei der Bruchrechnung läßt man sich herbei, ein Beispiel mit unbenannten Zahlen zu geben, dann geht es sofort wieder in die Handelslehre hinein. Denn etwas anderes ist es nicht, wenn schon nach wenigen Additions- und Subtraktionsbeispielen ein Konto erscheint mit Soll und Haben, das zu saldieren ist, und bald darauf eine Bilanz mit den Ausdrücken: Vermögen (Aktiva) und Schulden (Passiva), bei der durch Saldieren das Kapital festzustellen ist. In der Zeit, in der diese Rechnungen zu rechnen sind, haben unsere Schüler weder vom Konto noch von der Bilanz in der Buchhaltung gehört. Oder sollen diese Rechnungen ohne Sacherklärung ausgeführt werden. Das wäre ja eine wunderbare Erziehung zur — Ertötung des Denkens.

Es war nun für mich von großem Interesse, ob auch die ersten Verfasser, Dr. Feller und Dr. Odermann, die gleiche Ansicht teilten. Die Bibliothek des Landesgewerbeamts in Stuttgart besitzt noch die 7. Auflage dieses Rechenbuchs vom Jahre 1859. In der Einleitung schreiben dort die Verfasser: „Es wird daher z. B. niemand eine Wechselarbitrage, eine Warenkalkulation oder dgl. richtig verstehen und ausführen, dem die dahin einschlagenden Verhältnisse (die Wechsellehre, die Handelsusancen usw.) unbekannt sind.“

Aus einem Lehrbuch der kaufmännischen Arithmetik könnten vielleicht die Elemente des Rechnens, sogar bis zur Prozentrechnung, wo die Anwendung der Arithmetik auf den Handel eigentlich erst beginnt, ausgeschieden bleiben; zum kaufmännischen Rechnen aber, das sich durch Einfachheit und Kürze auszeichnen muß, sind mancherlei Anweisungen erforderlich, welche schon mit den vier Spezies, um diejenigen Abkürzungen und Vorteile zu zeigen, welche beim gewöhnlichen Rechenunterricht nicht gelehrt werden, deren Kenntnis daher nicht unbedingt vorausgesetzt werden kann. Wenn die Bruchrechnung, namentlich die Dezimalbrüche, weitläufiger behandelt worden sind, als man es von einer kaufmännischen Arithmetik verlangen dürfte, so hat dies seinen Grund in der Erfahrung, daß mancher, der

eine hohe Meinung von seinem arithmetischen Wissen hat, dennoch in der Bruchrechnung nicht fest ist, und daß jeder Unterricht, was er auch immer zum Gegenstand haben mag, nicht gedeihen kann, wenn er nicht auf einer guten Grundlage ruht.“

In Ausführung dieser Darlegungen ist dann das Rechnen mit unbenannten Zahlen recht ausgedehnt. Das auch in unsern Tagen mancher „nicht fest ist“, also nicht nur nicht im Bruchrechnen, sondern auch nicht im Multiplizieren, Dividieren usw., darüber brauche ich unter der Zunft keine Worte zu verlieren. Feststellen, wer in den Feller und Odermann die andere Ansicht hineingebracht hat, ist mir nicht möglich gewesen.

In genau derselben Richtung wie der jetzige Feller und Odermann bewegt sich auch die zeitlich vorangehende Neuauflage (42.) des Löwischen Rechenbuchs.

Als eine Besonderheit des kaufmännischen Rechnens der Praxis habe ich in dem Artikel des Handwörterbuchs hervorgehoben, daß die Praxis es vorzieht, in einer Aufgabenart immer nur ein und denselben Weg zu gehen, auch wenn vielleicht andere, kürzere Lösungswege im speziellen Fall gerade möglich wären. Das gilt z. B. beim Prozentrechnen: Die Praxis rechnet 1 und schließt von da aus auf die gesuchten Prozente, und alle Geschichten mit $6\frac{1}{4}\%$ = der 16. Teil oder $6\frac{2}{3}\%$ = der 15. Teil sind Mätzchen. Dazu kommen diese Prozentsätze ja so außerordentlich häufig in der Praxis vor! Man lasse doch einmal alle Mätzchen aus unserem Rechnen weg und lehre einen Weg sich die Rechengebanten werden in der Praxis von selbst nach Bedarf Spezialwege finden, die sie dann bei ihrer Arbeit dauernd anwenden können und nicht nur gelegentlich, wie es in der Schule der Fall ist.

Die drei genannten Lehrbücher haben sich von diesen Belastungen unseres kaufmännischen Rechnens aus der Vergangenheit noch nicht freimachen können, obwohl sie hier und da selbst davor warnen zu müssen glaubten.

Nun die neuen Lehrbücher. Es liegen mir drei vor: 1. von Joh. Friedrich im Verlag von Spaeth & Linde; 2. von Hartmann und Dr. Hilbrink im Verlag von Prior-Meyer; 3. von Dr. Schulze und Dr. Becher im Verlag von C. E. Poeschel.

Es handelt sich hier um Schulbücher, für deren Vermehrung besondere Gesetze gelten. Wenn ein solches Lehrbuch nichts Neues bringt, so ist es einfach eine Verteuerung der bestehenden Lehrbücher, deren Folge unsere Schüler zu tragen haben. Das sollte bei Handelslehrern, die doch dauernd von dem Verhältnis der konstanten Kosten zum Umsatz reden müssen, insbesondere nicht vorkommen.

Das gilt im höchsten Ausmaß von dem Friedrichschen Buch. Es bringt schon wirklich gar nichts Neues abgesehen von einigen methodischen Mätzchen, insbesondere in der zerstückelten Bruchlehre. Im übrigen läuft es mit dem Löwe fast vollkommen parallel.

Dagegen fällt bei den beiden andern neuen Werken sofort auf, daß sie wieder rechnen.

Bei Hartmann und Hilbrink scheint es mir, als ob sie mehr im Unterbewußtsein gehandelt hätten. Nachdem sie zunächst wagen, auch mit unbenannten Zahlen zu rechnen und auch die Bruchlehre wieder in einem geschlossenen Kapitel darzustellen, gehen sie in ihre Beispielen doch bald wieder so sehr in die Handelslehre hinein, daß auch hier wieder ganze Stunden zu Sacherklärung verwendet werden müssen: Bilanz, A-G Lagerbuch, Inventur, Reinvermögen usw.

Mit vollem Bewußtsein haben demgegenüber die beiden anderen Verfasser den neuen Weg betreten: Aufgaben wie Seite 11 Nr. 22, 23 und 24; Seite 26 Nr. 10; Seite 26/27 Nr. 1—6; Seite 29 Nr. 1—5, die dann konsequent durch das ganze Buch laufen, sind für kaufmännische Rechenbücher das gesuchte Neue.

In ebenso konsequenter Weiterführung des neuen Gedankens haben die beiden Verfasser dann auch die Handelslehre auf das allernotwendigste beschränkt, nur daß sie das Saldieren gerade noch streifen. Ich hätte auch darauf noch verzichtet.

Damit stehen wir erneut vor der Frage der Handelslehre oder Handelskunde im kaufmännischen Rechnen, d. h. der Rechenbeispiele aus dem Gebiet der kaufmännischen Praxis. Sie soll nun hier ihre Beantwortung finden. Um es ganz kurz auszudrücken: Meines Erachtens sind unsere Rechenbücher zu dick und unsere Handelslehrebücher zu dünn, d. h. natürlich nicht an inhaltlichem Stoff, sondern an Stoff der betriebswirtschaftlichen Verkehrslehre und — Verkehrstechnik. Es liegt noch, wenn nur ein begrenztes Gebiet der Handelslehre jeweils in Frage stünde. Man sehe sich aber einmal die Aufgaben zum Kettensatz Seite 92 im Feller und Odermann an: Da kommt Kaffee, Weizen, Baumwolle, Indigo, Seide, Gold, Silber nacheinander. Welche Aufgabe von Handelslehre! Ich greife nur die eine Aufgabe heraus: Weizen in New York zu 97 cts. (für bushel) usw. Da steht wohl dabei 1 bushel = 60 lbs. Nachdem ich aber nachschlagen lasse, was ein Bushel ist und darin sich ein Hohlmaß herausgestellt hat, dann sagt sofort ein der Landwirtschaft Kundiger, ja wie ist denn mit Hafer, da kann doch 1 bushel nicht das gleiche Gewicht haben? Ich muß dann auf die verschiedenen Getreidesorten und deren Gewichte eingehen. Dann fragt einer, warum gerade aus New York Weizen bezogen wird? Ich muß wieder erklären, daß eigentlich Chicago wichtiger ist, daß daneben aber auch New York aus den und den Gründen in Frage kommt. Weiter unten kommt dann noch Weizen aus Odessa. Wenn diese beiden Aufgaben behandelt sind, habe ich fast den gesamten Getreidehandel auch handelskundlich erledigt. Im gleichen Atemzug soll aber auch der Gold- und Silberhandel usw. erledigt werden. Dabei kann ich keiner Weise damit rechnen, daß der Stoff in der Handelslehre behandelt ist. Denn das ist der Rechenvorgang des ersten Jahres, in der Handelslehre ist für dieses Jahr aber ein ganz anderer Stoff vorgeschrieben. Wo bleibt denn da die Konzentration der Unterrichtsarbeit?

Mir will scheinen, als ob auch Schulze und Becher im Kettensatz in dieser Beziehung zu weit gegangen sind, obwohl man deutlich merkt, daß sie auch abzumenschen versuchten.

Meines Erachtens müssen wir zu einer Scheidung des Rechnens von der Handelslehre mit Rechnen kommen. Der reine Rechenunterricht hat sich auf die vier Grundrechnungsarten mit ganzen Zahlen und Brüchen, den Dreisatz, Kettensatz, die Prozentrechnung, Zinsrechnung, Verhältnisrechnung und Mischungsrechnung zu erstrecken. Die Anwendungsbeispiele darin haben sich auf ein Gebiet der Handelskunde zu erstrecken, sozu als vorteilhaftesten wohl das Rechnen mit fremden Geldern gewählt wird. Denn einmal den Devisenkurszettel zu erklären, hält nicht zu sehr auf. Da damit dann dauernd gerechnet wird, ist dieser Teil der Handelskunde so durchgearbeitet, daß der handelskundliche Unterricht darauf weiterbauen kann.

Der ganze übrige Stoff unserer Rechenbücher ist Handelslehre und sollte auch bei der Behandlung der Sache in jenem Unterricht rechnerisch seine Anwendung finden. Denn eine Rechnung nach Erklärung der Sache zeigt am besten, ob die Sache erfaßt ist. Außerdem wird dem Schüler so die ganze Arbeit, die sich an den Handel in irgendeiner Ware in der Praxis anschließt, im Zusammenhang dargeboten.

Dazu brauchen wir aber andere Lehrbücher, und war z. B. für ein Sachgebiet, den Warenhandel, eines der Art, wie das im Verlag von Spaeth & Linde erschienene von Schäfer und Scheffer: Der Handels- und Schifffahrtsteil der Zeitungen. Nimmt man dazu die Zeitung, aus der die Schüler Aufgaben selbst herauszusuchen haben, so stehen alle diese Rechnungen auf einem Boden und in dem Zusammenhang, wohin sie der Natur nach gehören.

Für andere Sachgebiete stehen entsprechende Lehrbücher zur Verfügung.

Die Steuerlehre gehört in die Buchführung, dort sind in einem ausgeführten Beispiel die Steuererklärungen

anzufertigen. Dadurch gewinnt sie Anschauung und Leben. Die Lohnsteuer ist bei der buchhalterischen Behandlung der Lohnabrechnung zu behandeln. Das gleiche gilt von den oben erwähnten Bilanzen und Konten zwecks Saldierung. In der Buchführung ist das Saldieren, wenn das Addieren und Subtrahieren sitzt, in wenigen Minuten erklärt und wird zu einem dauernden Gut, da es dann dort immer wieder zur Anwendung kommt.

Wenn so der Rechenunterricht von dem erdrückenden Ballast der Handelslehre gesäubert ist, dann wird sich unser Augenmerk auch dem Ausbau dieses Rechnens mehr zuwenden. Denn da fehlt es sehr. Auch in dem Buch von Schulze und Becher stelle ich in dieser Beziehung einen Mangel fest, allerdings kann ich nicht beurteilen, ob in dem erst kommenden zweiten Teil dieser Mangel sich in weiterer Ausdehnung einstellen wird.

Beachten wir doch, daß wir sowohl in der Pflichthandelsschule als auch in der Handelsvollschule oder Höheren Handelsschule Schüler vor uns haben, die über das Alter der Volksschule hinaus sind. Dieses Alter erlaubt uns, wenn wir nun einmal systematisches Rechnen treiben müssen, das Rechnen auf einer höheren Zahlenlehre aufzubauen. Die Bruchlehre darf keine 6—7 Regeln aufweisen: Eine Regel für Addition und Subtraktion gemeinsam, eine für die Multiplikation und eine für die Division, das ist, was notwendig ist, mag eine ganze Zahl und ein Bruch oder zwei Brüche vorliegen.

Für andere Teile des Rechenunterrichts brauchen wir den Gleichungsbegriff. Württemberg hat bereits die nötigen Konsequenzen gezogen und hat in der Höheren Handelsschule 2 Stunden Mathematik eingeführt. Aber auch da, wo das nicht der Fall ist, also insbesondere in der Pflichtschule, gebe ich lieber den Gleichungsbegriff — ich wiederhole, die Schüler haben das nötige Alter —, als daß ich das Einpaucken von einigen Dutzend Regeln weitertreibe, die dann doch möglichst rasch vergessen werden.

Vollends muß aber diese Behandlung des Rechnens eintreten in den Klassen, die bereits das Einjährige haben. Die höhere Schule, von der sie kommen, hat ihnen den formalen Gleichungsbegriff mitgegeben, und wenn wir diese in ihnen ruhende Energie nicht ausnützen, so sind wir einfach nicht würdig, diese Leute zu unterrichten. Wie dankbar sind aber alle diese jungen Menschen, wenn man ihnen zeigt, daß das Erlernen der Algebra auf der höheren Schule nicht ohne Zweck war, daß sie damit befähigt sind, die ganze Arithmetik nun in wenigen Formeln zu fassen.

Die Erinnerung an die gleichen Zustände auf der Handelshochschule, wo die Einführung in die kaufmännische Arithmetik auch in einer Form gegeben wurde, die in die Volksschule gepaßt hätte, aber nicht einer Hochschule würdig war, hat mich veranlaßt, im Handwörterbuch die Forderung aufzustellen, daß man, wenn man glaubt, wegen des Vorbildungsgemisches die Arithmetik nicht in einer höheren Art zu lehren, dann doch lieber 1 Stunde Algebra einführen soll, als so weiter zu machen. Insbesondere gilt dies für die politische Arithmetik.

Wenn Schulze und Becher diesen Mangel, der im ersten Teil nur gering ist, im zweiten Teil vermeiden und das Rechnen auf eine höhere Stufe erheben, so ist ihr Lehrbuch, dessen ersten Teil ich für das Beste halte, was auf diesem Gebiet bisher besteht, das neue Rechenbuch unserer Handelsschulen.

Hartmann und Hilbrink mögen die neue Bahn konsequenter einschlagen und daneben der Handelslehre die Ausdehnung beschneiden, dann ist auch ihr Buch recht gut verwendbar.

Eines möchte ich noch hinzufügen. Der Feller und Odermann hat als neuen Abschnitt „Mechanische Hilfsapparate“. Man kann darüber auch der Meinung sein, daß ein solcher Abschnitt in einem Lehrbuch überflüssig ist. Der Lehrer soll doch nicht nur aus dem

Lehrbuch seine Weisheit schöpfen. Aber: Wenn schon, denn schon! Das, was da über den (logarithmischen) Rechenschieber gesagt ist, ist dann, wenn das „logarithmisch“ noch eingeklammert ist, doch recht dürftig. Ich wenigstens kann mir nicht vorstellen, daß ein Schüler aus diesen Sätzen die Verwendung des Rechenschiebers verstehen könnte. Inwiefern soll, wenn ich zwei Strecken aneinanderfüge, eine Multiplikation vorliegen? Das sieht doch wie eine Addition aus und ist in der Tat eine solche. Ohne die Lehre von der Multiplikation zweier Potenzen mit gleicher Basis und von den Logarithmen ist der Rechenschieber ein unverstandenes Werkzeug.

Ebenso läßt sich, wenn man über die Rechenmaschine theoretisch etwas sagen will, recht gut zum Ausdruck bringen, wie das Ding arbeitet, und die Kurbeldrehung zu einem redenden Arbeitsvorgang machen.

Dr. Fr. Grünholz, Stuttgart.

Literatur-Übersicht.

Juli.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

- *Archiv der Fortschritte betriebswirtschaftlicher Forschung und Lehre. 2. Jahrg. 1925. Herausgegeben von der Redaktion der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 431 S. Broschiert M 21.—, gebunden M 23.—. Vorzugspreis für Abonnenten der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis broschiert M 17.—, gebunden M 19.—.

Organisationswissenschaftliche Probleme.

- *Bogdanow A., Allgemeine Organisationslehre. Teknologie. I. Bd. Organisationsverlagsges. m. b. H., Berlin. 8°. 213 S. M 12.—.

Werbung.

- *v. Alvensleben B., Wie bewirbt man sich um offene Stellen? 5. Aufl. Ernst'sche Verlagsbuchh., Leipzig. 8°. 87 S. M 1.—.
- *Durstine R. S., Reklame die lohnt. R. Oldenbourg, München. 8°. 203 S. M 7.50.
- Findeisen F., Der Zweck der Reklame. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 6.
- Haken B. N., Straßenlaternenreklame. Zugleich ein neues Kunstgewerbe. Das Geschäft 3, 6.
- Karger G., Reklame-Betrachtungen. Betrieb und Organisation 3, 5.
- Löwinger E., Geschäftspropaganda in neuer Auffassung. Organisation 28, 10.
- Motzel C., Die Werbung der Presse für sich selbst. Die Unternehmung 2, 6.

Kostenberechnung.

- v. Ebert Ritter G., Zur Theorie des Schmalenbachschen Kalkulationswertes. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 6.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

- *v. Beckerath H., Industrielle Kartellprobleme der Gegenwart. Ein Überblick. Gersbach & Sohn, Berlin. 8°. 40 S. M 1.25.
- *Löffler W., Die moderne Konzernierung. E. Philipp, Frankenstein i. Schl. 8°. 142 S. M 6.50.
- Delbanco G. A., Internationale Zusammenschlüsse. Kartell-Rundschau 24, 5.

Goldschmidt R. W., Der Kanadische Weizen-Po. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 6.

Grotkopp W., Der Aufbau des Kreuger-Monopols (Zündholz-Trust). Magazin der Wirtschaft 2, 2.

Harder H., Die Interessengemeinschaft Hammerse Dierig. Kartell-Rundschau 24, 5.

von der Heiden O., Die Kartelle in der Altenaer Stal drahtindustrie 1764—1822. Kartell-Rundschau 24, 5.

Runkel F., Rheinisch-westfälische Bankkonzentration Bankwissenschaft 3, 5.

Tschiersky S., Internationale Kartelle und deutsche Wirtschaft. Wirtschaftsdienst 11, 20.

Bilanz.

*Dostal F., Bilanz und Steuer, Teil I u. II. Selbstverlag Franz Dostal, Olmütz. 8°. 96 S.

Bertel L., Die virtuelle Analyse der wirtschaftlichen Potenz der Unternehmung. Die Unternehmung 2, 10.

Buchhaltung.

*Hiemann R., Leitfaden für einen Geschäftsgang d. Fabrikgeschäftsbuchführung, Fabrikverwaltung und -Organisation. 4. Auflage. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 45 S. M 2.20.

Erwing A., Die Tagesbilanz nach der „Definitiv“-Methode. Betrieb und Organisation 3, 5.

Großmann H., Zum Problem der landwirtschaftlichen Buchstellen und deren Leistungssteigerung. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 20, 5.

Hirai Y., Originale „Vierfache“ Buchhaltung in Kaij Chosen (Korea) oder Chike-Songdo-Chibu. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 6.

Meinke H., Eine Variation der Glocothek (Buchhaltungsmaschine). Das Geschäft 3, 6.

Rentabilität, Gewinn, Sicherheit, Risiko.

Richter M., Zahlungsbereitschaft — das Betriebsproblem. Organisation 28, 11.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

*Markoff A., Die finanziellen Probleme der sowjetrussischen Kommunalwirtschaft. H. Sack, Berlin. 8°. 79 S. M 4.—.

Betriebsführung.

*Witte I. M., Amerikanische Verkaufsorganisation R. Oldenbourg, München. 8°. 80 S. M 2.50.

Hokamp W., Äußere Gestaltungsformen im Geschäftsbetriebe der Verwaltungen. Staats- und Selbstverwaltung 7, 10, Sondernummer.

Oppermann R., Die Privatkartei. Die Büroindustrie 14, 12.

Reininger H., Kistenlager-Organisation und Verpackungsmaterialkontrolle. Organisation 28, 11.

Riedel K., Organisation der Einkaufsabteilung. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 6.

Riedel K., Sachgemäße und restlose Verwertung der Fach- und Tagesliteratur. Organisation 28, 11.

Schlenker P., Die Brief frankiermaschinen. Organisation 28, 11.

Sieber A., Die Verwaltung der Illustrationsmittel. Organisation 28, 11.

Sterry D., Eine neue Terminkartei. Betrieb und Organisation 3, 5.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft

Benge E. J., Die Auswahl der Angestellten in einem amerikanischen Großbetrieb. Organisation 28, 10.

Handrick J., Über richtiges Maschinenschreiben. Die Büroorganisation 14, 11.

Hopf H. A., Die Schaffung eines gesunden Gehaltsystems. Eine wissenschaftliche Gehaltsregelung gründet sich auf genaue Kenntnisse der verrichteten Arbeiten. Organisation 28, 11.

Quiel B., Die Psychotechnik im Dienste der Textilindustrie. Organisation 28, 10.

Weidenmüller W., Werbsachenprüfungen im Tagesdienst der Kundenwerbung. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 6.

B. Spezielle Betriebslehre.**Industriebetriebslehre.**

- Limbach A.*, Die Arbeitsintensivierung im industriellen Großbetriebe. Spaeth u. Linde, Berlin. 8°. 77 S. M 2.80.
- Jeppel P.*, Fordbetriebe und Fordmethoden. R. Oldenbourg, München. 8°. 51 S. 60 Bilder.
- Eyderhelm K.*, Unkostensätze und Nebenbetriebskosten in Maschinenfabriken und verwandten Betrieben als Vergleichsziffern zur Beurteilung der Wirtschaftlichkeit. Gr.-8°. 23 S. Herausgeg. vom Verein Deutscher Maschinenbauanstalten, Charlottenburg.
- elbstkosten-Nachrechnung und Buchhaltung in Maschinenfabriken.* Gr.-8°. 31 S. Herausgeg. vom Verein Deutscher Maschinenbauanstalten, Charlottenburg.
- elbstkostenrechnung (Vorrechnung und Preiskalkulation im Maschinenbau.* Gr.-8°. 20 S.
- pezialisierungs- und Verkaufsgemeinschaften im Maschinenbau.* Herausgeg. von der Geschäftsstelle des Vereins Deutscher Maschinenbauanstalten, Charlottenburg. Gr.-8°. 24 S.
- eine A.*, Selbstkostenberechnung und Betriebsbuchhaltung. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 6.
- ermann J. E.*, Dynamische Vorkalkulation. Zeitschr. für Betriebswirtschaft 3, 6.
- ige-Schulte G.*, Ein Weg zur vollständigen Erfassung der Material- und Lohnkosten in der Kalkulation. Betrieb und Organisation 3, 5.
- ithold.*, „Die Silbensymbolik“. Eine neue Kennzeichnungsmethode für große und größte Fabriklager und kaufmännische Betriebe. Betrieb und Organisation 3, 5.
- orkowski C.*, Verlustquellen in der Industrie und Mittel zu deren Beseitigung (der amerikanische Waste-Report). Organisation 28, 11.

Handelsbetriebslehre.

- erches H.*, Grundsätze der Büro-Organisation im Handelsbetriebe. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 6.
- irsch J.*, Entwicklungstendenzen des modernen Handels. Magazin der Wirtschaft 2, 21.

Bankbetriebslehre.

- onnet J.*, Le service du Change en Banque. Schweiz. Handelsw. Zeitschr. 20, 6.
- itz*, Annahme von Inkasso-Devisen gegen Vorschußerteilung bei der Reichsbank. Der Zahlungsverkehr 8, 5.
- ymann H.*, Zur Frage der bankgewerblichen Kontenkalkulation. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 6.
- ellwig H.*, Die Entwicklung der maschinellen Buchungstechnik. Neue Möglichkeiten zur Vereinfachung des Bankbetriebs. Der Zahlungsverkehr 8, 5.
- erschagl R.*, Das Kreditgeschäft der Notenbank und die Unternehmung. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 6.
- hönwandt M.*, Der Stand der Betriebstechnik, gewertet nach der neuen Literatur. Der Zahlungsverkehr 8, 5.
- rathus M.*, Die Aufgaben und Arbeiten der Organisationsabteilung einer Großbank. Bankwissenschaft 3, 5.
- reiff H.*, Die Werbeabteilung der modernen Großbank. Schweiz. Handelsw. Zeitschr. 20, 6.
- alther H.*, Memorialführung im mechanisierten Bankbetrieb. Zentralisation oder Dezentralisation? Das Geschäft 3, 6.
- rsenumsatzsteuer und Bankbedingungen.* Eingabe an den Reichsminister der Finanzen. Bank-Archiv 25, 17.

Verkehrsbetriebslehre.

- hof E.*, Selbstkostenberechnung im Speditionsgewerbe. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 6.

Versicherungsbetriebslehre, sonstige Betriebslehren.

- **Aeroboe F.*, Agrarkrise und landwirtschaftliche Betriebsorganisation. Vortrag. Paul Parey, Berlin. 8°. 28 S. M 1.—.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.**Güterverkehr.**

- **Köhler R.*, Das deutsche Messewesen in der heutigen Wirtschaftskrise und die Leipziger Frühjahrmesse 1926. Meßamt Leipzig. 8°. 19 S.
- **Kofes*, Begleitscheinregulativ, Zollabfertigungsordnung für Preußen. R. Hermes, Hamburg. 8°. 84 S. M 2.15.
- *— Mineralölzollordnung, Deklarationsscheinregulativ, Normativbestimmungen für Hafenregulative, zollamtliche Behandlung von Kriegsschiffen. R. Hermes, Hamburg. 8°. 84 S. M 2.50.
- **Müller W., Becker W., Findekle M.*, Handbuch für den Außenhandel. J. J. Arndt, Leipzig. 8°. 747 S. M 9.—.
- **Reiß J.*, Was soll der Reisende und der Verfrachter von der Eisenbahn wissen? Kursbuch- u. Verkehrs-Verlagsges. m. b. H., Leipzig. 8°. 101 S.
- Arnsdorf E.*, Der Einfuhrschein. Der deutsche Ökonomist 44, 2123.
- Bach G.*, Die Messen seit 1914. Recht und Handel 1, 7.
- Sauter H.*, Das „Internationale Übereinkommen über den Eisenbahnfrachtverkehr“. Schweiz. Handelsw. Zeitschr. 20, 6.
- Schwabe F.*, Zur Reform des Lagerscheinwesens. Wirtschaftsdienst 11, 23.

Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr.

- **Jahresbericht des Verbandes der Vereine Kreditreform, Leipzig, 1925/26.* Herausgegeben vom Generaldirektor. Gr.-8°. 55 S.
- Die Briefgrundschuld als Sicherheit für den Kreditverkehr. Der Zahlungsverkehr 8, 5.

Nachrichtenverkehr.

- **Der deutsche Funkverkehr 1926.* Herausgegeben im Auftrage des Reichspostministeriums. Weidmannsche Buchhandlung, Berlin. Kl.-8°. 281 S.

Sonstiges.

- **Bayernbuch für Handel, Industrie und Gewerbe 1926.* Adreßbuchverlag der Handelskammer München.

II. Volkswirtschaftslehre.**Lehr- und Sammelwerke.**

- **Baxa J.*, Geschichte der Produktivitätstheorie. Gustav Fischer, Jena. 8°. 157 S. M 6.50.

Wertverbrauch und Wertverzeugung.

- **Erhebungen über die Produktion.* Sonderabdruck aus „Internationale Rundschau der Arbeit“ (Jan. u. Febr. 1926). Dr. H. Preiß, Berlin. 8°. 52 S.

Wert und Preis.

- **Diehl K.*, Die Wert- und Preislehre in national-ökonomischer und juristischer Betrachtungsweise. Walter de Gruyter & Co., Berlin. 8°. 46 S.

Geld und Währung.

- **Haber F.*, Untersuchungen über Irrtümer moderner Geldverbesserer. Gustav Fischer, Jena. 8°. 140 S. M 6.—.
- **Lasorsa G.*, I problemi tecnici della stabilizzazione monetaria secondo l'esperienza tedesca. 8°. 21 S.
- Wegner P.*, Der Wiederanschluß unserer Währung an die Weltwirtschaft. Der deutsche Ökonomist 44, 2122.

- Goldproduktion, Goldkosumtion und Kaufkraft des Goldes. Der deutsche Ökonomist 44, 2121. 2122. 2123.

Kredit.

- *Korn, Kommunalkredit. Max Galle, Berlin. 8°. 110 S.
 *Markoff A., Das Kreditwesen in Sowjetrußland. H. Sack, Berlin. 8°. 139 S. M 7.—.
 Bernhard G., Die Agrarkreditpolitik der Reichsbank. Magazin der Wirtschaft 2, 20.
 v. Bissing Frh., Der Realkredit im Jahre 1925. Der deutsche Ökonomist 44, 2122.
 Roß, Die Bauwerkhypothek. Die Unternehmung 2, 5. 6. Besonderheiten des Hypothekenkredits in Japan. Der deutsche Ökonomist 44, 2123.
 Die Exportkreditversicherung. Deutscher Außenhandel 26, 5.
 Rußlandkredite. Die Ausfallbürgschaft des Reiches und der Länder. Deutscher Außenhandel 26, 5.

Kapital und Arbeit.

- *Diehl K. und Mombert P., Arbeiter und Maschine. Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie. G. Braun, Karlsruhe. 8°. 216 S. M. 4.—.
 *Friedländer R., Chronische Arbeitskrise, ihre Ursache und Bekämpfung. Verlag Wirtschaft und Geschäft, Berlin. 8°. 39 S.
 *Grabe Ch., Der Einfluß der Pendelwanderung auf die Arbeitnehmer, unter besonderer Berücksichtigung der ländlichen Industriearbeiter. 8°. 52 S. M 3.60.
 *Haack, Die Frage des Arbeitslohnes. Industrie-Verlag, Düsseldorf. 8°. 15 S.
 *Haller M., Kapital und Arbeit im industriellen Betrieb. Eine volkswirtschaftliche Studie. 2. Aufl. J. Springer, Berlin. Gr.-8°. 20 S.
 *Hoff E., Entstehung und Bedeutung des Tarifvertragsgedankens. Industrieverlag Düsseldorf. 8°. 19 S.
 *Klönne M., Das Problem der Arbeitszeit. Industrie-Verlag, Düsseldorf. 8°. 17 S.
 *Wage changes in various Countries 1914 to 1925. Dr. H. Preiß, Berlin. 8°. 143 S. 2 s, 6 d.

Urproduktion.

- *Faber A., Die neueste Entwicklung der Welterdölwirtschaft und die Mineralölfrage Deutschlands. Wilhelm Knapp, Halle. 8°. 91 S. M 5.20.
 *Krüger K. und Poschardt G. R., Die Erdölwirtschaft der Welt. E. Schweizerbartsche Verlagsbuchhandlung, Stuttgart. 8°. 494 S. M 30.—.
 *Rosenberg W., Die Veränderungen des Getreideanbaues in Sowjetrußland. Hermann Sack, Berlin. 8°. 36 S. M 2.—.

Industrie und Gewerbe.

- *Ebert W., Die chemische Industrie Deutschlands. Ein Beitrag zur Wirtschaftskunde. Verlag Chemie G. m. b. H., Berlin. 8°. 119 S.
 *Gamann H., Aus der Industriegeschichte des Siegerlandes. Eisen- und Kupferindustrie. Sonderabdruck aus der Sieger Zeitung. 8°. 80 S.
 *Matschoß C., Beiträge zur Geschichte der Technik und Industrie. Jahrbuch des Vereins deutscher Ingenieur. 15. Bd. VDI-Verlag, Berlin. Gr.-8°. 301 S.
 *Schertel W., Die deutsche Porzellanindustrie. Volkstümlicher Verlag, Leipzig. 4°. M 3.30.
 *Die deutsche Ölmühlen-Industrie. Festschrift. Verlag des Verbandes der deutschen Ölmühlen, Berlin. 4°. 275 S.
 *Die Heimarbeit in der deutschen Textilindustrie. Verlag Textil-Praxis, Berlin. 8°. 176 S.
 *Industrie-Bibliothek. Deutschlands Großbetriebe. Die illustrierte Zeitschrift der deutschen Wirtschaft. Verlag M. Schröder, Berlin-Halensee.
 Petzall E., Die Notlage der deutschen Zigarettenindustrie. Recht und Handel 1, 7.
 Seraphim P. H., Bulgarien, Entwicklungsstand der Industrie. Wirtschaftsdienst 11, 23.
 Zadow F., Die eiserne Internationale. Der deutsche Ökonomist 44, 2123.

Handel- und Handelspolitik.

- *Gunther Ch., Holland im Weltverkehr. II. Teil: Rubb Gummi. Taylor's Branch Directory, Bern und Haag. 8°. 45 S. fl 1.—.
 *Schulz R., Die Gestaltung des Außenhandels in Schuldnerstaaten. Ein Beitrag zur Theorie der Reparationen. G. Braun, Karlsruhe. 8°. 96 S. M 4.—.
 Bernhard G., Vereinfachung der Handelspolitik. Magazin der Wirtschaft 2, 22.
 Braum H. E., Außenhandelsförderung in Italien. Wirtschaftliche Nachrichten 3, 14 a.
 v. Eckardt H., Der Mißerfolg des staatlichen Getreidehandels in Rußland. Wirtschaftsdienst 11, 23.
 Schloß M., Italien als Seehandels- und Seemachtstaat nach dem Weltkriege. Wirtschaftliche Nachrichten 3, 15.

Bank- und Börsenwesen.

- *Obst G., Geld-, Bank- und Börsenwesen. 23. Aufl. Jubiläumsausgabe. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 521 S. In Ganzleinen gebunden M 11.—.
 Cremer, Die Arbeitsteilung zwischen Sparkassen, Banken und Genossenschaften. Sparkasse 46, 11.
 Kerschagl R., Die russische Währungskrise in ihrer Beziehung auf das Geld- und Bankensystem der S. S. R. Der deutsche Ökonomist 44, 2122.
 v. Wangenheim U., Der Einfluß des Krieges auf die Geschäfte der Industrie- und Handelsbanken. Bankwissenschaft 3, 5.
 Privatbanken contra öffentliche Banken. Magazin der Wirtschaft 2, 22.

Verkehrswesen.

- *Acworth W. M., Grundzüge der Eisenbahnwirtschaftslehre. Aus dem Englischen übersetzt von H. Witte Julius Springer, Berlin. 8°. 189 S. M 7.80.
 v. Dürnig C., Frh., Die wirtschaftliche Entwicklung der Hamburger Hafens nach dem Kriege. Technik und Wirtschaft 19, 6.
 Guderian F., Die neuere Entwicklung des Nord-Ostsee-Verkehrs und des Verkehrs auf dem Kaiser-Wilhelm-Kanal. Technik und Wirtschaft 19, 6.
 Hütter K., Das italienische Verkehrswesen. Wirtschaftliche Nachrichten 3, 14 a.
 Pantlen H., Die Stellung Hamburgs in der Weltwirtschaft. Technik und Wirtschaft 19, 6.

Soziologie.

Sozialismus und Sozialpolitik.

- *Blanchard R. H., Workmen's Compensation in the United States. Dr. H. Preiß, Berlin. 8°. 103 40 cts.
 *Bucharin N., Der Weg zum Sozialismus. Verlag für Literatur und Politik. Wien. 8°. 125 S. M 1.—.
 *Die deutsche Sozialpolitik. Eine Materialsammlung nach dem Stande vom 15. Jan. 1926. Zentral-Verlag Berlin. 8°. 75 S.
 Israel G., Organisierte kaufmännische Wohltätigkeit. Recht und Handel 1, 7.

Sonstiges.

- *Schäfer J. und Scheffer W., Der Handels- und Schifffahrtsteil der Zeitungen. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 400 S. M 9.—.
 *Warnack, Die Bedeutung kolonialer Eigenproduktion für die deutsche Wirtschaft. Verlag: Kolonial-Wirtschaftl. Komitee E. V., Berlin. 8°. 147 S.
 *Amerikareise deutscher Gewerkschaftsführer. All Deutscher Gewerkschaftsbund, Berlin. 8°. 256.
 *Führer durch die Wirtschaft der Union der Sozialistischen Sowjetrepubliken. Handelsvertretung der U. S. S. R., Berlin. 8°. 203 S.
 *Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung. Herausgegeben vom Institut für Konjunkturforschung 1. Jahrg. 1926, Heft 1. R. Hobbing, Berlin. Jährlich 4 Hefte. Halbjährlich M 16.—.
 v. Bahder E., Afghanistan. Wirtschaftsverhältnisse. Wirtschaftsdienst 11, 22.

**Moral F.*, Feuerversicherung und Brandschadenabschätzung bei maschinellen Fabrikinrichtungen. VDI-Verlag, Berlin. 8°. 102 S.

Manes A., Auferstehung der Volksversicherung. Magazin der Wirtschaft 2, 22.

Martin H., Die ergänzende Bedeutung der Güterversicherung bei Bahnversendungen. Die Versicherungspraxis, Sondernummer Juni 1926.

Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. A. Manes.

Heft 38. Fortbildungs-Vorträge. I. Teil: Allgemeine Versicherungsfragen, Sach- und Vermögensversicherung. 8°. 306 S.

Heft 39. Fortbildungs-Vorträge. II. Teil: Lebensversicherung und sonstige Personenversicherung. 8°. 248 S. E. S. Mittler & Sohn, Berlin.

VIII. Genossenschaften.

**Crüger H.* und *Crecelius A.*, Das Reichsgesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften. Kommentar. 10. neubearb. Aufl. Walter de Gruyter & Co., Berlin. 8°. 786 S.

**Neudörfer O.*, Handbuch für Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften. 2. erg. Aufl. 8°. 528 S. M 8.—.

Krebs, Aus dem Genossenschaftswesen. Der deutsche Ökonomist 44, 2122.

Die deutschen Konsumvereine 1925. Magazin der Wirtschaft 2, 22.

IX. Warenkunde.

**Hünlich R.*, Was der Kaufmann von Textil-Technik wissen muß. 6. Aufl. L. Schottländer & Co., Berlin. 8°. 205 S.

**Marzell H.*, Grundzüge der Warenkunde. 2. neub. Aufl. E. Haberland, Leipzig. 8°. 221 S.

**Norrenberg H.*, Die Organisation der chemisch-technischen Klein- und Nebenbetriebe und die Herstellung der wichtigsten Handelsverkaufsartikel des täglichen Bedarfs. R. Müller, G. m. b. H., Berlin. 8°. 464 S. M 15.—.

**Schwalbe W. A.*, Warenkunde und Winke für den Geschäftsbetrieb des Kolonialwarenkleinhandels. 2. Aufl. Bearbeitet von E. Hayeß. Justel & Göttel, Leipzig. 8°. 432 S. M 8.—.

X. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Allgemeines.

**Bernet Th.*, Das Übungskontor. Die Anwendung des Arbeitsprinzips im Handelsunterricht. Schultheß & Co., Zürich. 8°. 160 S.

**Pöschl V.*, Der Drogistenfachlehrer im Lebensberuf. R. Müller G. m. b. H., Berlin. 8°. 66 S. M 4.50.

Brogie Th., Das kaufmännische Bildungswesen in der Schweiz. Deutsche Handelsschulwarte 6, 10.

Günther, Ausgewählte Rechtsfragen auf dem Gebiete der Berufsschul-Gesetzgebung. Deutsche Handelsschul-Warte 6, 11.

Rechnen.

**Hartmann W.* und *Hilbrink A.*, Grundriß der Wirtschaftlichen Arithmetik.

1. Teil Kaufm. Arithmetik. 8°. 253 S. M 4.—.

2. Teil Politische Arithmetik (Finanzmathematik). 8°. 84 S. M 2.—. Carl Meyer, Hannover.

**Rise Ch. A.*, Der bekannte, neue, vermehrte, fehlerfreie Faulenzer. Berechnungen nach Mark und Pfennig. 300.—304. Tausend. Fleischhauer & Spohn, Stuttgart. 8°. 144 S. M 1.50.

Oehr-Wagenführ, Rechenbuch für Handelsschulen und kaufmännische Berufsschulen, Teil 1. Sieben Stäbe Verlag, Berlin. 8°. 112 S.

Handels- und Rechtslehre. Betriebslehre.

**Brecht K.*, Handelskunde mit Schriftverkehr, Teil 1. Sieben Stäbe Verlag, Berlin. 8°. 218 S.

**Kalbfleisch F.*, Geld-, Bank- und Börsenwesen. Selbstunterrichtsbriefe Methode Rustin. Lieferung 1 u. 2. Bonneß & Hachfeld, Berlin.

**Steinau E.*, Wechsellehre. Methode Rustin. 1. Lieferung. Bonneß & Hachfeld, Potsdam. 8°. 48 S.

Schriftverkehr.

**Michaelis F.*, Der Schriftverkehr des Kaufmanns. Methode Rustin. Lieferung 1—5. Bonneß & Hachfeld, Potsdam. 8°. 168 S.

**Weiß A.*, Das kaufmännische Schriftwesen. 2. veränd. Aufl. E. Haberland, Leipzig.

I. Teil. 8°. 63 S.

II. Teil. 8°. 265 S.

III. Teil. 8°. 45 S.

Sprachen.

**Bechtlin-Oberbach*, Französische Handelskorrespondenz in Beispielen und Aufgaben aus der Praxis. Teil I. 8°. 196 S. M 3.20.

Teil II. M 3.60.

Kesselringsche Hofbuchhandlung, Frankfurt a. M.

**Korn E.*, Lehrbuch der Französischen Sprache für kaufmännische Schulen.

I. Teil. 8°. 176 S. M 2.20.

II. Teil. 8°. 213 S. M 2.65.

Wörterbuch 8°. 88 S. M 1.60. Kesselringsche Hofbuchhandlung, Frankfurt a. M.

Wirtschaftsgeographie.

**Bartling K.*, Handels- und Verkehrsgeographie. 12. verb. Aufl. List & von Bressendo, Leipzig. 8°. 199 S. M 2.60.

Methodik der Unterrichtsfächer.

Matzdorf W., Der Unterricht auf der Rechenmaschine. Deutsche Handelsschulwarte 6, 10, Wirtschaftliche Beilage.

XI. Handelsschulpädagogik.

Hildebrand G. N., Kulturpessimismus — Erziehungsoptimismus. Deutsche Handelsschulwarte 6, 10.

XII. Biographien.

**Junker C.*, Das Haus Gerold in Wien 1775—1925. 67 S. M. 4.80.

XIII. Staat und Politik.

**Wehberg H.*, Grundprobleme des Völkerbundes. Hensel & Co., Berlin. 8°. 108 S.

Mitteilungen des Verlags.

Diesem Heft liegt ein Prospekt der Firma R. Oldenbourg, München, und ein Prospekt über die Jubiläumsausgabe (100. Tausend) des Werkes Obst-, Geld-, Bank- und Börsenwesen, C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, bei, die wir der Beachtung unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 147.

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÖLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULAREN AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHAFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:

Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg. Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;

eh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof.
r. WILLI PRION, Köln; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln;
Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 8

STUTTGART · AUGUST 1926

19. JAHRG.

Werbung und Betrieb.

Von Arthur Lisowsky, Leipzig.

I. Problemstellung.

Die bisherige Literatur über Werbung ist — auch in der Beschränkung auf die wenigen wissenschaftlichen Arbeiten — entweder volkswirtschaftlich, psychologisch oder technisch orientiert. Die nichtwissenschaftliche Literatur ist zudem immer Kunstlehre, meist von Praktikern für die Praxis geschrieben. Beide aber — sowohl die wissenschaftliche wie die nichtwissenschaftliche Literatur — haben das Gemeinsame, daß sie den Menschen, wo als Gegenstand ihrer Untersuchungen auftritt, nicht als psychophysisches Phänomen nehmen, dem man allenthalben mit Zählen und Messen, mit Apparaten, beikommen kann. Sie berücksichtigen nicht, oder nicht genügend, daß es immer die imponierenden Seeleninhalte sind, die im täglichen Leben die größte Rolle spielen.

Diese mechanistische Auffassung des Menschen in der Werbeliteratur, im Verein mit der oben gekennzeichneten Beschränkung der Untersuchungen, hat aber dazu geführt, daß die Werbung bei dem Versuch, sie in das Ganze des betriebswirtschaftlichen Geschehens einzuordnen, rein als Rentabilitätsfaktor genommen, und daß sie bisher nur auf der Absatzseite berücksichtigt wurde. Erst Findeisen macht in seinem Aufsatz „Der Zweck der Reklame“¹⁾ darauf aufmerksam, daß die geschäftliche Werbung auch die Beschaffungsseite angeht. Er schlägt unter Anwendung einer begrifflich-theoretischen Betrachtungsweise

neue Wege ein, um der betriebswirtschaftlichen Bedeutung der Reklame beizukommen.

Allen Arbeiten ist aber gemeinsam, daß die Reklame oder besser: die geschäftliche Werbung (vgl. hierzu den Abschnitt Begriffe) in ihnen als etwas angesehen wird, das an einen gegebenen Betrieb von außen her herangetragen wird, daß also Betriebe denkbar sind, die auch ohne Werbung bestehen. Demgegenüber soll im folgenden versucht werden, das innere Wesen der Werbung und ihre Stellung zum Betriebe zu erkennen und nachzuweisen, daß sie den Charakter des Anzusetzenden nicht trägt. — Viel trug die zuerst gekennzeichnete Auffassung zu der Entwicklung der Reklame in den letzten Jahrzehnten und im Zusammenhang damit zur Entstehung des Standes der Reklamefachleute bei. Es soll damit nicht gesagt werden, daß dieser Stand, als Folge der also auch in der Praxis zu findenden falschen Auffassung, nun überhaupt keine Daseinsberechtigung hat. Seine Tätigkeit ist unter Umständen eine ähnliche wie die des juristischen Beirats für den betrieblichen oder die des Hausarztes für den menschlichen Organismus. Aber es gilt, die Grenzen der Tätigkeit eines Reklamefachmanns zu erkennen. Die landläufige Auffassung ist doch so: Einem Unternehmen geht es schlecht, also wird ein Werbefachmann konsultiert, der ihm wieder auf die Beine helfen soll. Seine noch so große Tüchtigkeit und Erfahrung in der Anwendung der Werbemittel wird aber nichts nützen, wenigstens nicht auf die Dauer, wenn z. B. die Ware nichts taugt. Das ist eine Tatsache, die natürlich schon längst bekannt und in dem Schlagwort „Truth in advertising“ als

¹⁾ Z. f. B. 1926, Heft 5 und 6.

Forderung des Tages formuliert worden ist. Es kommt aber noch etwas hinzu, das noch nicht genügend erkannt ist: Geschäftliche Werbung ist nur eine besondere Erscheinungsform kaufmännischer Tüchtigkeit. Der Geist, der hinter dem Betriebe und allen seinen Äußerungen steht, und von dem die Forderung der Wahrheit in der Werbung nur eine Ausstrahlung ist, muß positiv gerichtet, muß werbend sein.

Die folgenden Ausführungen stellen einen Versuch dar, dieses Faktum in seiner Bedeutung für die Stellung der Werbung zum Betrieb zu erfassen. Sie wollen die Werbung nicht als einen isolierbaren Komplex von Tätigkeiten zur Hebung der Rentabilität, sondern als zentrales Phänomen des Betriebs überhaupt herausstellen.

II. Wesen der Werbung.

1. Allgemeines über Definitionen.

Eine solche Untersuchung über die Werbung als zentrales Phänomen des Betriebes setzt eine Klärung der Begriffe voraus. Nun ist das mit Definitionen ein eigen Ding. Kaum ausgesprochen werden sie bereits als zu eng oder zu weit und „offenbar“ dem Sprachgebrauch widersprechend angegriffen. Das liegt daran, daß bei der Frage nach einem Begriff eigentlich niemand eine Untersuchung dessen erwartet, „was tatsächlich unter den Wörtern verstanden wird, sondern eine Feststellung, was unter ihnen verstanden werden sollte“²⁾. Die landläufige terminologische Definition ist in der Regel „bloß die willkürliche Abgrenzung einer neuen Sonderbedeutung. Sie dient nur ganz bestimmten Zwecken, paßt nur in diese Gedankenkreise oder jene Erkenntnisssysteme, erhebt aber den Anspruch, einen Begriff darzustellen, der ausschließlich das Recht hat, durch das fragliche Wort bezeichnet zu werden“³⁾. Man erwartet also einerseits, daß der richtige Kern aus dem Wust falschen Sprachgebrauchs herausgeschält wird, andererseits aber beruft man sich gleich wieder auf eben diesen Sprachgebrauch, wenn man Begriffsbestimmungen als zu eng oder zu weit anfechten will. „In der Regel wird irgendein Objekt herbeigezogen, bei dem die angegebenen begrifflichen Merkmale keinesfalls zutreffen, das aber doch ‚offenbar‘ unter den fraglichen Begriff fällt. Und in diesem ‚offenbar‘ liegt dann die Berufung auf den Sprachgebrauch versteckt: die allgemein übliche Benennung erscheint für die Zugehörigkeit zu einem Begriff maßgebend“.

Die geschilderte Unklarheit wird nun sofort gebannt, sobald man sich klarmacht, daß es zwei voneinander grundverschiedene Arten von Definitionen gibt, nämlich die erläuternde, beschreibende Wortausschöpfung und die neuprägende, vorschreibende Wortfüllung. Oder wie Erdmann⁴⁾ es ausdrückt: die beschreibende Wortanalyse und die

vorschreibende Wortabgrenzung. Er kennzeichnet die beiden Arten dann weiter: „Die Wortanalyse sucht durch Induktion den Verlauf des Gesamtumfangs und die einzelnen Untergrenzen zu ermitteln, sie holt aus einem Wort nur jene Begriffe heraus, die der unbewußt schaffende Volkgeist in sie hineingelegt hat.“ Beispiele aus der Betriebswirtschaftslehre wären mehr oder wenig alle Umsatzdefinitionen, da sie einen rein betriebswirtschaftlichen Begriff zum Gegenstand haben und den Begriffskern aus dem Sprachgebrauch der Praxis abstrahieren können. „Die Wortanalyse ist also eine Bestimmung dessen, was ist.“

Die Wortabgrenzung dagegen ist eine Bestimmung dessen, was sein soll. Sie bildet „einem bestimmten Zweck zuliebe einen neuen Begriff, s. fügt zu den bisherigen eine neue Sonderbedeutung hinzu. Und dabei tritt sie nicht selten mit dem gemeinen Sprachgebrauch in Widerstreit: Die neuen Grenzen beschneiden den Kern oder greifen weiter über den Gesamtumfang der alten Wortbedeutung hinaus“. — Ein Beispiel aus der Betriebswirtschaftslehre hierfür ist etwa die Formulierung des Kostenbegriffs von Schmalenbach⁵⁾. — Die Wortabgrenzung ist in gewisser Hinsicht einfacher als die beschreibende Definition, die, von Wünschen und von Bedürfnissen unabhängig, mühsam gesucht werden muß. Denn sie „stellt eine innerhalb gewisser Grenzen willkürliche Handlung dar, die nur von den Zwecken abhängt, die ich verfolge“. Auch ist sie nicht wie jene der Gefahr der Frage nach der Richtigkeit ausgesetzt. Bei ihr kommt es nur auf Zweckmäßigkeit und Brauchbarkeit an. —

Diese Begriffsanalyse der Begriffsbestimmung auf Grund der Arbeiten eines Erkenntnistheoretikers und Logikers von Fach wird deshalb so ausführlich vorausgeschickt, weil sie in der Betriebswirtschaftslehre m. E. noch nicht bewußt genug auch in andere Zusammenhänge hineingestellt worden ist. Zum andern soll sie begründen, warum in den folgenden Betrachtungen über den Begriff keine unfruchtbare Kontroverse über die vorhandenen Definitionen vom Standpunkt des Sprachgebrauchserläuterung begonnen wird.

2. Der Begriff „Werbung“.

Für die bisherigen Prägungen der Begriffe „Werbung“ und „Reklame“ gilt das von den Definitionen Gesagte ganz besonders. Sie wollen die Herausschälung dessen sein, was dem Sprachgebrauch als eigentlicher Kern und Wesensinhalt zugrundeliegt, da dieser aber nicht nur nach Zeit und Ort sondern auch nach der spezifischen Einstellung des einzelnen ständig schwankt, so entsteht, oft unbewußt, eben zumeist nur eine zweckbetonte, willkürliche Abgrenzung einer besonderen Bedeutung, wo eine Analyse beabsichtigt war. Interessant ist wie man hierbei von zunächst einseitigen Formulierungen zu immer weiteren Fassungen kommt. Hierüber wäre nachzulesen bei Lysinski⁶⁾, der i

²⁾ Erdmann, Die Bedeutung des Wortes. Leipzig 1924, S. 74.

³⁾ Erdmann, a. a. O. S. 102.

⁴⁾ a. a. O. S. 76.

⁵⁾ Grundlagen der Selbstkostenrechnung. Leipzig 1922.

⁶⁾ „Organisation der Reklame“, S. 11.

gemeinschaft mit Seyffert zu der bisher umfassenden Begriffsanalyse gelangt, die wie folgt lautet: Werbung ist die organisierte Anwendung von Mitteln zur Massenbeeinflussung von Menschen, sich in freier Entschließung einen dargebotenen Zweck zu eigen zu machen, und sich, durch ihn bestimmt, an seiner Verwirklichung mitzubetätigen“⁷⁾. An dieser Definition bemängelt Behrmann⁸⁾ mit Recht — vom Standpunkt der Wortauschöpfung! —, daß die Betonung der organisierten Anwendung von Mitteln bereits eine Benennung sei. Daß man hierbei in erster Linie an aufwändige Reklame zu denken habe, ist m. E. allerdings nicht richtig. Denn die von ihm als Gegenbeispiel angeführte Werbung von Mensch zu Mensch kann sich der organisierten Anwendung von Mitteln bedienen, deren Umfang ja auch einer Person beschlossen sein kann. Aber richtig gefühlt ist, daß Werbung letzten Endes bloß vom Menschen an sich ausgeübt werden kann. Und über diese Feststellung hinausgehend, soll hier darauf hingewiesen werden, daß eine werbende Wirkung bereits von dem Da-Sein und So-Sein eines Menschen ausgehen kann, woraus dann auch das Begriffsmerkmal der Massenbeeinflussung entfällt⁹⁾. Indem schließlich noch ein dritter Angriffspunkt ausgeschaltet sei, der mit dem Merkmal der „freien Entschließung“ an die ungelösten Probleme der Willensfreiheit rührt, wird folgende Formulierung vorgeschlagen:

Werbung ist die Beeinflussung von Menschen, sich im Gefühl freier Entschließung an der Verwirklichung dargebotener Ideen zu beteiligen. — Dieser Versuch einer Wortanalyse des Begriffs der Werbung im weitesten Sinn, soweit der Begriff in einem einzelnen aus überschaut werden kann, will nun die Grundlage abgeben für die folgenden Ausführungen. Die Wortanalyse wird damit auch zur Wortabgrenzung für einen bestimmten Zweck. Sie berührt sich in dieser letzten Eigenschaft wie auch in dem Bestreben, sie möglichst weit zu fassen, mit der Definition, die Findeisen in dem bereits erwähnten Aufsatz (allerdings von dem Begriff Reklame) gibt, und die wie folgt lautet: „Reklame ist eine Summe von Maßnahmen zur Erzielung eines Maximums an Mehrwert für eine Betriebsleistung.“

Mit dieser Begriffsbestimmung wird allerdings im Sprachgebrauch Gewalt angetan. Dieser wird etwa die Tatsache, daß ein Unternehmer einen Konversationskursus nimmt, nicht unter den Begriff Reklame fassen, ja nicht einmal das Angebot durch einen Reisenden, obwohl das Ziel dieser Maßnahmen letzten Endes auch: das Maximum an Mehrwert für eine Betriebsleistung ist. Es handelt sich also hier auch um eine vorschreibende

Wortabgrenzung (s. o.). Findeisen will (wie Schmalenbach in bezug auf seinen Kostenbegriff) für den Zweck seines Aufsatzes einen bestimmten Inhalt mit dem Wort „Reklame“ verbunden wissen. — Überdies ist es in der Tat das Zweckbetonte, bewußt Beabsichtigte, das, als ein wesentliches Merkmal auch nach dem gemeinen Sprachgebrauch, den Begriff der Reklame von dem der Werbung, und sei es auch nur der geschäftlichen Werbung, unterscheidet.

Die Absicht ist also dem Begriff Reklame in jedem Falle wesentlich. Und von Absicht sprechen wir, „wenn mit der Erfolgsvorstellung einer Handlung sich ein Willensimpuls verknüpft, ganz gleichgültig, ob dieser Impuls sich in eine wirkliche Tat umsetzt oder nicht“¹⁰⁾. Aber wie nach einem Nietzsche-Wort gerade das, was nicht Absicht ist im Tun eines Menschen, seinen entscheidenden Wert ausmacht, so ist für den Betrieb der umfassendere Begriff der Werbung wichtiger als der der Reklame, weil er auch die unbeabsichtigte Werbung mit umfaßt, und diese die ungleich tiefer und nachhaltiger wirkende ist.

III. Die Grundarten der Werbung.

Wir haben, wie eben festgestellt, zwei Arten der geschäftlichen Werbung zu unterscheiden: die unwillkürliche und die willkürliche. Die letztere wollen wir trotz der gelegentlichen Abweichung vom Sprachgebrauch mit Findeisen als Reklame bezeichnen und zu ihrer Kennzeichnung auf den erwähnten Aufsatz verweisen. Auf sie trifft das zu, was zu Anfang ausgedrückt wurde, daß man sie an einen ursprünglich „reklamelosen“¹¹⁾ Betrieb gewissermaßen von außen herantragen und dadurch gegenüber diesem einen „Reklamemehrwert“ erzeugen kann. Man kann sie in zwei Unterarten gliedern, in die offene oder direkte Reklame einerseits, die indirekte oder versteckte andererseits, je nachdem sie sich sofort als Reklame zu erkennen gibt, oder maskiert und auf Umwegen ihre Inhalte in das Bewußtsein des Werbungsdestinatars entläßt. Es verdient noch hervorgehoben zu werden, daß die versteckte Werbung als dienender Inhalt auch in der offenen Reklame auftreten kann. Etwa wenn Henry Ford in dem direkten Werbemittel des Inserats von seinem altruistischen Dienst an der Menschheit spricht.

Der willkürlichen Werbung steht also die unwillkürliche gegenüber. Sie ist vielfach äußerlich von der indirekten Form der ersteren nicht zu unterscheiden, aber an den Beweggründen bzw. an deren Fehlen innerlich und — wie ich glaube — nach entsprechender Beobachtungsmöglichkeit auch äußerlich „an ihren Früchten“, d. h. Erfolgen zu erkennen. Es ist nicht ganz leicht, fest zu umreißen, was unter dem Begriff der unwillkürlichen Werbung im Betrieb verstanden werden soll. Wenn ein Warenhaus einen vollendeten Zweckpalast als Betriebsstätte errichtet, so wirkt dieser unwillkürlich werbend. Diese unwillkürliche Werbung ist

⁷⁾ Lysinski, a. a. O. S. 10.

⁸⁾ Im 2. Dezemberheft der „Reklame“, S. 1407 ff.

⁹⁾ Diese Auffassung findet man auch in einem Aufsatz in Folge im Handbuch der Reklame 1925 angedeutet, der eine interessante Zusammenstellung von Begriffsbestimmungen enthält, in seiner Neuprägung aber wenig glücklich ist.

¹⁰⁾ Erdmann, S. 232.

¹¹⁾ Findeisen a. a. O.

aber hier nicht gemeint. Die Absicht dieser Wirkung ist doch von seiten des Unternehmers vorhanden. Sie kann mitunter so weitsichtig sein, daß sie die Besprechungen, die ohne Nachhilfe eines Presseagenten etwa in Kunstzeitschriften, erscheinen werden, bereits mit in die Wirkung dieser „indirekten Werbung“ miteinkalkuliert. Es erscheint demnach geratener, statt von unwillkürlicher lieber von unbeabsichtigter Werbung zu sprechen. Ob nun die eine oder die andere Formulierung vorgezogen sei, immer ist bei dieser Art der Werbung die für den eigenen Betrieb gemeint. (Die unwillkürliche oder unbeabsichtigte Werbung des fremden Betriebs, etwa der Kunstzeitschrift, für unseren Betrieb, das Warenhaus, scheide hier aus der Betrachtung aus.)

Die unwillkürliche Werbung kann auftreten einmal in persönlicher Bindung, zum andern aber auch in sachlicher Bindung. In der ersten Unterform handelt es sich um die allgemein-menschliche Persönlichkeitswirkung, um die Ausstrahlung eines positiv gerichteten oder wenigstens relativ wertvolleren seelischen Kerns. Obwohl es sich hier also um eine rein-menschliche Angelegenheit handelt, gehört sie doch in unsere Betrachtung der geschäftlichen Werbung hinein. Denn wo Betrieb ist, ist der Mensch (Nicklisch), und so wirkt sie sich im Betrieb eben auch wirtschaftlich aus. (Es bedarf hier allerdings noch der Klärung, die an anderem Orte versucht werden soll, inwieweit diese Fragen Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre sind oder anderer Disziplinen.) Jedenfalls ist es ein Märchen, wenn man gelegentlich ausgesprochen findet, daß der (sogenannte) „nüchterne Kaufmann“ nur Sinn für Zahlen, Tatsachen und sachliche Angaben hat. Er läßt sich weitgehend auch vom Gefühl, von irrationalen und imponderablen Schwingungen beeinflussen. Die moderne Mustermesse mit ihrem Zunehmen des Ausstellungscharakters beweist das. Und eine ihrer Hauptstärken ist das Moment der persönlichen Fühlungnahme zwischen Käufer und Fabrikant. Endlose und kräfteverzehrende Korrespondenzen wegen Unstimmigkeiten werden hier oft durch eine kurze Unterhaltung erledigt, nicht zuletzt durch die werbende Wirkung der überlegenen, menschlichen Persönlichkeit einer der beiden Parteien. So könnte man diese Art der Werbung durch das Paradoxon kennzeichnen, daß „man wirbt, auch wenn man nicht wirbt“, lediglich durch seine Persönlichkeit, an deren in ihr beschlossenen Vollendung deshalb auch aus diesem Grunde zu arbeiten ist, eine Aufgabe, deren Betrachtung übrigens auch in andere Gebiete als in das der Betriebswirtschaftslehre fällt (was hier nur eben berührt sein soll).

Die unwillkürliche Werbung im Betriebe ist aber nicht auf dieses allgemeine Gebiet beschränkt. Wir haben sie auch in einer spezielleren, geschäftlichen Form. Der Begriff der Qualitätsware bzw. -leistung ist hier zu nennen, das Motiv des Dienens, der Dienstleistung für den Abnehmer, der Gemein-

schaftsgedanke im Betriebszweck¹²⁾ u. a. m. Ferner kann ein Kaufmann durch Anlage oder Erziehung ein Ordnungsfanatiker sein, der in seinem Konsum keinen herumliegenden Zettel und am Monatserscheinen keine Rückstände fälliger Verbindlichkeiten duldet (sofern ihre Beseitigung möglich), auch das unwillkürliche, ist unbeabsichtigte Werbung. Daran würde auch die Tatsache nichts ändern, daß ihm die werbende Wirkung eines Tages bewußt wird, denn er würde ja auch ohne dies so handeln. Die Begriffe unwillkürliche und unbewußte Werbung decken sich also nicht. — Allen Arten von unbeabsichtigter Werbung ist jedenfalls gemeinsam, daß sie im Augenblick der Wirkung spontan erfolgen.

IV. Die Werbung im Betrieb.

Haben wir somit als einen wesentlichen Teil des Begriffs der Werbung die unwillkürliche erkannt, die von vornherein untrennbar mit dem Menschen verbunden ist, so folgt daraus, daß es einen Betrieb ohne Werbung nicht geben kann. Deshalb war auch eine Begriffsbestimmung der Werbung und nicht der Reklame voranzustellen. Ein reklamlöser Betrieb ist, wenn auch wohl nur in der Theorie denkbar; ein Betrieb, der nicht wirbt, ist es nicht. —

Welche Stellung nimmt nun die Werbung im weitesten Sinne und unter Beibehaltung ihrer Zweigliedrigkeit, unbeabsichtigte Werbung einerseits und Reklame andererseits, innerhalb der Gesamtheit des Betriebs und seiner Kreise ein? Zuerst liegt sei die Dreiteilung, wie sie von Firmen verwendet wird, in Beschaffungs-, Lager- und Absatzkreis, wobei die extern gerichteten Kreise wegen ihrer Verwandtschaft miteinander sowie ihres Gegensatzes zum Lagerkreis in bezug auf die Werbung in je einem Abschnitt zusammengefaßt seien.

1. Die Werbung in den extern gerichteten Kreisen.

a) Im Absatzkreis.

Die Werbung als Absatzproblem hat von jeher Beachtung gefunden. Die bisherige Literatur und auch die Definitionen sind ein Beweis dafür. Zunächst den offenen Reklamemitteln zugewandt (mündlicher Verkehr, Inserate, Plakate usw.) richtete sich das Interesse schon früh auch auf die indirekten Reklamemöglichkeiten (Bau, Einrichtung, Briefkopf u. dgl. einerseits, die Mittel der Wissenschaft und Presse etwa in deren redaktionellen Teil andererseits). Sie entstanden und wurden erkannt in der Zeit der Entstehung des Warenhauses, das sie ja weitgehend verwenden muß. Aus dieser Art des Betriebes erwuchs aus der indirekten Reklame durch Einrichtungen (Reklameabteilungen, wie der Erfrischungsraum), die durch besondere Leistungen überhaupt (Reklameangebot und größte Kulanz in der Bedienung), sowie schließlich durch das Qualitätsprinzip im Warenangebot.

¹²⁾ s. Nicklisch, „Organisation“.

den letztgenannten Erscheinungsformen nähern wir uns bereits der unwillkürlichen Werbung, doch dürfte wohl in den meisten Fällen die Absicht dahinter stehen. Man dient wohl meistens nicht, wie Henry Ford es in bezug auf seine Leistungen gern wahr haben möchte, um der Sache selbst willen, sondern weil es sich bezahlt macht, dem Publikum zu dienen¹³⁾. Innerhalb des ganzen Absatzkreises dürfte sich die unbeabsichtigte Werbung wohl nur gelegentlich dort finden, wo das Mittel der Werbung durch den persönlichen Verkehr angewandt wird, also etwa beim Reisenden, beim Verkäufer. —

b) Die Werbung im Beschaffungskreis.

Über die Werbung im Beschaffungskreis ist ähnliches zu sagen. Nur daß sie dort in ihren Anwendungsmöglichkeiten viel weniger erkannt und auch etwas beschränkter ist. Direkte Werbemittel haben wir hier im mündlichen Verkehr des Einkäufers, gelegentlich auch in Einkaufsinseraten. Sonst finden wir hauptsächlich nur indirekte Formen etwa in allen Maßnahmen, die man unter Repräsentation zusammenfaßt (Reisen I. Klasse, im Auto, Wahl des Hotels) und in den indirekten Wirkungen der Absatzreklame (Erinnerung, Wertsuggestion), letzteres ein weiterer Grund, daß man die Werbung auf der Beschaffungsseite nicht beachtet. Ein weiterer Grund dafür liegt schließlich noch darin, daß sie sich unauffälliger auswirkt, indem sie nicht wie die Absatzreklame durch Umsatzsteigerung, sondern durch Kostenminderung gewinnerhöhend wirkt. So ist es wohl zu erklären, daß in der Literatur erst allerjüngster Zeit auf die Werbung als Beschaffungsproblem hingewiesen wurde¹⁴⁾.

2. Die Werbung im Lagerkreis.

Es bliebe nun zu betrachten, ob es eine Werbung im Lagerkreis gibt. Man wird zunächst geneigt sein, mit ja zu antworten, denn zunächst einmal muß eine gute Organisation werbend wirken. Einmal durch ihren inneren Wert, indem sie Pünktlichkeit, Korrektheit, Sorgfalt u. dgl. gewährleistet, und zum andern indem sie gewissermaßen zur Schau gestellt wird, wie es im Warenhaus Selfridge geschieht, wo das Publikum Zutritt auch zu den internen Verwaltungsräumen hat. All das hat aber nichts zusehends. Es stellt nur Inhalte der indirekten Werbung des Betriebes als Ganzes dar, die bei der Werbung auf der Absatz- oder Beschaffungsseite verwendet werden können. Blicke aber weiter noch auf die Werbung innerhalb des Lagerkreises, die zwischen Leiter und Angestellten und unter diesen selbst wirksam ist. Zweifellos ist sie hier ein Mittel zur Leistungssteigerung und dadurch der Gewinnsteigerung. Ein „gewinnender“ Chef erreicht eben mehr von den Angestellten als ein anderer ohne diese Werbekraft. (Es sei bei dieser Gelegenheit angedeutet, daß sich hieraus ein gewichtiger Ein-

wand gegen psychotechnische Auslese ergibt. Es kann jemand noch so sorgsam an einen seiner Befähigung entsprechenden Platz gestellt sein, er wird unter Umständen nicht im Sinne der höchsten Wirtschaftlichkeit arbeiten, wenn er unter einer Leitung arbeiten muß, zu der er eine feindliche Einstellung hat.) — Wenn wir also von Werbung auch im Lagerkreis sprechen können, so nimmt sie doch keine Sonderstellung ein. In dem angeführten Beispiel muß der Angestellte ja dann als Objekt angesehen werden, das für den Unternehmer extern ist. Die Werbung im Lagerkreis löst sich also auf in eine bei der Beschaffung (von Arbeitsleistung). Und auch die Werbung, das gute Zusammenarbeiten von Angestellten untereinander, ist eine Werbung des Betriebs nur als Ganzes nach den externen Seiten hin. Im Lagerkreis ist sie ein Rentabilitätsfaktor wie andere Eigenschaften der Angestellten auch, die eine höhere Entlohnung bedingen.

V. Zusammenfassung und Ergebnis.

Aus all dem Gesagten geht hervor, und zwar besonders deutlich aus der letzten Betrachtung über den Lagerkreis, daß die Werbung immer auf einem Austausch beruht¹⁵⁾. Austausch von Wert und Gegenwert auch bei den Imponderabilien der menschlichen Werbung. Man könnte die Werbung auch als ein reines Handelsproblem bezeichnen. Irgendwie ist immer eine Gegensätzlichkeit, wie Beschaffung und Absatz, vorhanden. Tatsächlich sind immer zwei nötig, einer der wirbt und einer der geworben wird. Nur ist die Beziehung doppelseitig: jeder der gibt, empfängt auch gleichzeitig. Und zwar scheint hierbei das wesentliche zu sein, daß ein vollständiges Gleichgewicht entsteht. Auch wenn es sich um den Austausch ideeller Werte handelt, die von einem Dritten aus gesehen ungleich zu sein scheinen, muß die subjektive Wertung doch eine Gleichung ergeben. Und zwar eine Gleichung von Dauer. Ist sie das nicht, hat der Werbende mit falschen Mitteln gearbeitet, so schlägt die Wage kurz über lang zu seinen Ungunsten aus. Auf den Schützen springt der Pfeil (der Profitsucht) zurück. So findet das Schlagwort „Truth in advertising“ auch von hier aus seine Bestätigung, wie auch der Satz, daß es nicht nur ethisch von Wert, sondern auch wirtschaftlich klug ist, wahr zu sein¹⁶⁾. — Maßgebend bei aller Werbung scheint der Geist zu sein, der dahinter steht. Auch ohne diesen Geist, der einem ungeschriebenen aber wirkenden Gesetz zu folgen scheint, kann die Werbung in Form der Reklame gelegentlich Erfolge haben. Sie kann eine Ware einführen, ein Bedürfnis wecken, eine Marke einhämmern. Diese Erfolge sind aber kurzfristig. Durchsetzen und auf die Dauer wirken und dem Betrieb zu organischem Wachstum verhelfen kann sicherlich nur die Idee der Werbung in dem oben gekennzeichneten Sinn des Tausches gleicher Werte. Wie die Idee zu ge-

¹³⁾ Eine Wertung, was ethisch höher steht, liegt natürlich dem Betriebswirtschaftler als solchem nicht ob. Er hat nur die wirtschaftlichen Auswirkungen zu betrachten.

¹⁴⁾ Von Findeisen in dem erwähnten Aufsatz sowie in dem Artikel „Unternehmungsform“ in Nicklischs Handwörterbuch.

¹⁵⁾ Vgl. hierzu Nicklisch, „Organisation“, S. 102 ff.

¹⁶⁾ Vgl. hierzu die Anmerkung 13.

stalten ist, darauf kann die Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft rationaler Zusammenhänge zwar keine Antwort geben. Sie kann aber darauf hinweisen, daß sich hier wie an anderen Stellen in der Betriebswirtschaft irrationale Tatsachen auswirken, und daß diese Auswirkungen auch rational erfaßbar sind.

Die Errechnung des Geschäftswertes.

Von A. A. Schubert, Berlin-Steglitz.

1. Der Geschäftswert als Vielfaches des Reingewinnes.

Dr. E. Rechtmann, Köln, definiert in einem Aufsatz: Die Behandlung des Geschäftswertes der Unternehmung in der Bilanz¹⁾, den Begriff „Geschäftswert“ als den Unterschied zwischen dem Wert des Unternehmens als Ganzes und der Summe der als isoliert gedachten Einzelwerte. Er vertritt damit eine Auffassung, die sich mit der deckt, die von mir in meiner Abhandlung „Der Gemeine Wert“²⁾ in der Grundgleichung: Geschäftswert = Wirtschaftlicher Tauschwert minus Kostenwert ($G = T - S$) ausgedrückt worden ist.

Dr. Rechtmann führt weiter aus, daß sich in der Praxis zweierlei Methoden zur Errechnung des Geschäftswertes entwickelt haben: eine direkte und eine indirekte Methode.

Jene, die direkte, ermittelt den Geschäftswert als ein Vielfaches des Nettoreinertrages³⁾ oder auch als ein Vielfaches des Reingewinnes³⁾; die indirekte Methode dagegen errechnet sich zuerst den Ertragswert des Unternehmens oder (wie Moral) den Tauschwert und zieht davon den Kostenwert unter Berücksichtigung des Fremdkapitals ab.

Auch im Entschädigungsverfahren sind wir, ohne uns auf diese von M. Berliner⁴⁾, G. Müller, Schönwandt und Friedländer einerseits, von Schmalenbach und Moral andererseits empfohlene Verfahren zu stützen, zu denselben Ergebnissen gelangt, doch hat sich bei dieser Gelegenheit auf Grund rein mathematischer Gedankengänge herausgestellt, daß das Grundproblem der Berechnungsmöglichkeit des Geschäftswertes nicht in der Frage liegt, welche dieser beiden Methoden die richtigere ist, als vielmehr darin, wie man den

Wert des Unternehmens als Ganzes zu berechnen hat. Wir werden nämlich bald sehen, daß sich zwischen den beiden Methoden so enge, innere Verbindungen nachweisen lassen, daß schließlich immer nur die eine Frage übrig bleibt: Welchen Kapitalisierungsfaktor soll man wählen, damit man in den Ertragswert, d. h. in dem Produkt Nettoreinertrag mal Kapitalisierungsfaktor, denjenigen wirtschaftlichen Tauschwert erhält, der dem gemeinen Wert des Unternehmens am nächsten steht (oder nahe gleich ist). Ich darf vorweg betonen: Mit der Auffassung⁵⁾, daß „der Kapitalisierungszinsfuß der Zinsfuß entsprechen müsse, zu dem sich voraussichtlich unter normalen Verhältnissen ein Kapital verzinsen muß, das bei einer bestimmten Unternehmungsform und -größe und in einem bestimmten Geschäftszweig, insbesondere auch in dem zu bewertenden Geschäft investiert ist“ hat man gelegentlich der Entschädigung und später in der Inflationszeit gründlich Schiffbruch erlitten⁶⁾. Solches muß als veraltet abgelehnt werden.

Faßt man dagegen den Ertragswert auf als Produkt Kostenwert mal Kurs ($E = S \cdot x$), so läßt sich leicht beweisen, daß der Kapitalisierungsfaktor

f (oder sein reziproker Wert $\frac{1}{f} = k$, der Kapitalisierungszinsfuß) eine Funktion des Kurses und der inneren Verrentung d des betreffenden Betriebes ist⁷⁾. Der Kurs, oder die börsenmäßige Wertschätzung, nimmt aber auch auf den jeweils für langfristige, gesicherte Kredite geltenden Zinsfuß (ich nenne ihn den Landeszinsfuß p) Rücksicht und auf das mit den Betrieben verknüpfte Wagnis. Folglich muß der Kapitalisierungsfaktor eine Funktion der inneren Verrentung (d), des Landeszinsfußes (p) und des (Betriebs-)Wagnisses sein.

Damit wäre aber noch nichts gewonnen, weil sich nicht auch der normale, mittlere Kurs x (kapp) errechnen ließe, der dem jeweiligen Landeszinsfuß (p) und der inneren Verrentung (d)⁸⁾, d. h. dem Verhältnis des Nettoreinertrages R_n zum Kostenwert S — also $d = R_n : S$ — Rechnung trägt. Für diesen Normalkurs ist gelegentlich des Entschädigungsverfahrens ein fester Ausdruck gefunden worden⁹⁾. Wir werden weiter unten noch erkennen, wie er sich noch genauer berechnen läßt, und daß er nur für eine ganz bestimmte Klasse von Unternehmungen, nämlich ideale Unternehmungen gilt.

Ersetzt man die landläufige Auffassung des Ertragswertes als Produkt $R_n \cdot f$ durch diese börsenmäßige Auffassung: Kostenwert mal Kurs, also

⁵⁾ Z. f. H. Rechtmann a. a. O. Seite 116.

⁶⁾ Siehe das Beispiel 2 und 5 in Schubert, Der Gemeine Wert, Seite 55 und 58.

⁷⁾ Siehe Seite 54 in Schubert, Der Gemeine Wert. Vergleiche auch „Bewertungsprobleme in der Betriebswirtschaft“, Handwörterbuch der Betriebswirtschaft von Dr. H. Nicklisch. S. 1284.

⁸⁾ Von mir früher innere Dividende genannt.

⁹⁾ Er lautet: $x = 1 + (d - p) \cdot \mu$, oder auf Hundert bezogen: $100 [1 + (d - p) \cdot \mu]$, oder i. W.: Eins plus (innere Verrentung minus Landeszinsfuß) mal ein Faktor μ (lies my). Siehe „Gemeiner Wert“ Seite 47.

¹⁾ Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, März 1926.

²⁾ Heft 22 der Serie II der Betriebs- und finanzwissenschaftlichen Forschungen, Seite 34 ff. und Seite 78.

³⁾ Nettoreinertrag R_n und Reingewinn g im Sinne meiner Abhandlung, S. 39.

⁴⁾ Manfred Berliner. Vergütung für den Geschäftswert. Vortrag auf dem 8. Verbandstag des Verbandes Deutscher Bücherrevisoren 1912. Sonderdruck VIII. Hannover 1913. Gustav Müller. Kaufmännische Erfolgsrechnung. Berlin 1915.

Detlev Schönwandt. Bilanzunwahrheit. Abschreibungsfehler (nach Z. f. H. S. 102 März 1926).

Friedländer in Zeitschrift Organisation. 1921. S. 78 (nach Z. f. H. S. 105 März 1926).

Schmalenbach. Finanzierungen. Leipzig 1922.

Moral, Felix, Dr. phil. Die Abschätzung des Wertes industrieller Unternehmungen. Berlin 1923.

$E = S \cdot x$, und ersetzt man darin den Normalkurs x durch den für ihn entwickelten Ausdruck $x = 1 + (d - p) \mu$, multipliziert man dann aus, so erhält man den Ertragswert zu:

$$E = S + S(d - p) \cdot \mu.$$

Bezeichnet man nun den Unterschied zwischen dem Nettoreinertrag R_n und den auf den Kostenwert zum Landeszinsfuß p sich ergebenden Zinsen $p \cdot S$, also $R_n - p \cdot S$ als den Rein- oder Übergewinn ϱ (lies rho), beachtet man ferner, daß der Nettoreinertrag R_n sich als Produkt der inneren Verrentung d mal Kostenwert S ausdrücken läßt, so erkennt man sofort, daß der Reingewinn $\varrho = d \cdot S - p \cdot S = (d - p) S$ ist, und infolgedessen der Ertragswert sich ergibt zu

$$E = S + \varrho \cdot \mu,$$

das heißt als Summe aus dem Kostenwert plus einem Vielfachen (lies my-fachen) des Reingewinnes ϱ (rho).

Gesetzt den Fall, es sei möglich, denjenigen wirtschaftlichen Kapitalisierungsfaktor f_w zu finden, mit dem man den Nettoreinertrag R_n multiplizieren muß, um denjenigen „wirtschaftlichen“ Ertragswert E_w zu erhalten, der dem Gemeinen Wert der Unternehmung entspricht, dann würden wir schreiben können

$$E_w = S + \mu' \cdot \varrho.$$

Ziehen wir dann auf beiden Seiten den Kostenwert S ab,

$$S = S$$

so erhalten wir: $E_w - S = \mu' \cdot \varrho$.

Wir haben damit in der Differenz der linken Seite den Geschäftswert nach der Auffassung Schmalenbachs und Morals, auf der rechten Seite dagegen nach der Auffassung Berliners, Müllers und Schönwands¹⁰⁾.

Man sieht, die beiden Methoden zur Bestimmung des Geschäftswertes entstammen demselben Grundgedanken, daß der Geschäftswert der Unterschied zwischen dem „wirtschaftlichen“ Ertrags- und dem Kostenwert sei. Sie unterscheiden sich nur darin, daß die indirekte Methode den wirtschaftlichen Kapitalisierungsfaktor f_w , die direkte Methode dagegen den Multiplikator μ' kennen muß.

Es ist nun nicht nur wesentlich leichter, diesen Multiplikator μ' für den Reingewinn genau zu berechnen oder wenigstens Grenzwerte für ihn anzugeben, die den Eigenarten der einzelnen Unternehmungen entsprechen, als den wirtschaftlichen Kapitalisierungsfaktor zu finden, sondern das Rechnen mit dem Geschäftswert in der Form $\varrho \cdot \mu$ gestattet eine weitgehendere Unterteilung undcheidung der verschiedenen Klassen von Ertragsquellen.

Das soll in den folgenden Abschnitten entwickelt werden.

¹⁰⁾ Es ist nämlich der Reingewinn $\varrho = (d - p) S$, und $= R_n : d$; also $\varrho = \frac{d - p}{d} \cdot R_n$. Berliner müßte also den Nettoreinertrag multiplizieren mit einem Vielfachen $\frac{d - p}{d} \cdot \mu = \mu'$. Doch siehe die Berichtigung Berliners 337 im 20. Jahrgang der Z. f. h. F.

2. Der Streit um die Bildung eines Zwischenwertes.

Bei der Schwierigkeit der richtigen Schätzung des Kapitalisierungsfaktors f hat man vielfach zu dem Ausweg gegriffen, aus dem Ertragswert E und dem Kostenwert S einen Zwischenwert zu ziehen. Moral und Schmalenbach empfehlen die Bildung des arithmetischen Mittels; bei der Wertabschätzung städtischer und ländlicher Grundstücke bedient man sich vielfach seiner; auch im Entschädigungsverfahren haben wir uns dieser Übung des öfteren angeschlossen, und in meiner Abhandlung¹¹⁾ habe ich dieses Verfahren als innerhalb gewisser Grenzen annehmbare Werte liefernd, angenommen.

Es läßt sich jedoch nicht leugnen, daß man durch diese arithmetische Mittelziehung zu Mischwerten gelangt¹²⁾, die keine echten Werte mehr sind.

Aus diesem Grunde vertreten manche Bewertungstheoretiker den Standpunkt, daß die Bildung von Zwischenwerten überhaupt abzulehnen und nur vom Ertrag bzw. dem Ertragswert auszugehen sei.

In diesem Abschnitt soll der Nachweis gebracht werden, daß die Bildung eines Zwischenwertes überhaupt nicht zu vermeiden ist, und daß man — selbst wenn man nur vom Ertragswert ausgeht — immer zu einem Tauschwert gelangt, der sich darstellt als eine Summe aus einem gewissen Hundertsatz des Kostenwertes und einem entsprechenden Hundertsatz des Ertragswertes, also immer die Form $T = \alpha \cdot S + \beta \cdot E$ ergibt.

Unterstellen wir einmal, daß der Kapitalisierungsfaktor f für eine bestimmte Art von Unternehmungen bekannt sei. Erzielt dann ein Besitzer A, den wir als Gründer des Unternehmens bezeichnen wollen, einen Nettoreinertrag R_{nA} , so wird er sagen, sein Unternehmen habe einen Ertragswert $E_A = R_{nA} \cdot f$.

Erwirbt nun ein Käufer B das Unternehmen zu einem diesem Ertragswert entsprechenden Preis, und ist er höher als der Kostenwert S_A , den der Gründer A aufwenden mußte und auch B aufwenden müßte, wenn er sich das Unternehmen neu aufziehen wollte, so geht B doch ein um den Unterschied $E_A - S_A$ (den ich den falschen goodwill nenne) höheres Wagnis ein, als es A zu tragen hatte. Man wird es also für billig finden müssen¹³⁾, daß wenn A auf den Kostenwert S_A alljährlich $\varphi\%$ abschreiben mußte, der Käufer B alljährlich einen gleichen Hundertsatz auf diesen Mehrbetrag oder falschen goodwill abschreibt, also

$$r = \varphi \cdot (E_A - S_A).$$

Damit ändert sich der Nettoreinertrag, den B erzielt.

Er wird

$$R_{nB} = R_{nA} - \varphi (E_A - S_A).$$

¹¹⁾ Der Gemeine Wert.

¹²⁾ Mit einer einzigen Ausnahme bei idealen Ertragsquellen, s. u.

¹³⁾ Beachte die Ausführungen im Abschnitt 3.

Kapitalisieren wir diesen Nettoreinertrag des B wieder mit $f^{14)}$, so wird der Ertragswert für B erhalten zu:

$$\begin{aligned} E_B &= R_{nA} \cdot f - \varphi f \cdot E_A + \varphi f \cdot S_A \\ &= E_A - \varphi f \cdot E_A + \varphi f \cdot S_A \\ &= \varphi f \cdot S_A + (1 - \varphi f) E_A. \end{aligned}$$

Schreiben wir für φf den Buchstaben α (alpha) und für $(1 - \varphi f)$ den Buchstaben β (betha), so wird der Ertragswert für B gleich:

$$E_B = \alpha \cdot S_A + \beta E_A,$$

d. h. er ist, wie oben behauptet, ein Zwischenwert¹⁵⁾ aus dem Kosten- und dem Ertragswert, der sich für den Gründer A errechnet.

Daraus läßt sich schließen, daß, wenn nun ein Käufer C oder D, oder ein X, Y oder Z sich den Nettoreinertrag berechnen, der sich für sie unter Berücksichtigung der Abschreibungen auf den falschen goodwill ergibt, und daß wenn sie diesen Nettoreinertrag kapitalisieren, sie stets zu einem Zwischenwert gelangen, der zwischen dem Kostenwert und dem Ertragswert liegt, der sich für den Gründer A ergibt. Es läßt sich weiter der unwiderlegliche Schluß ziehen, daß selbst wenn man die Zulässigkeit der Bildung eines Zwischenwertes bestreitet und man nur vom Ertragswert ausgeht, man doch immer wieder zu einem Zwischenwert gelangt. Und, was wichtig ist: Dieser Zwischenwert ist kein Mischwert, sondern eine Summe aus lauter echten Werten.

Dieses Ergebnis ändert sich auch nicht, wenn man der Tatsache Rechnung tragen will, daß — weil sich bei einem gedachten Erwerb des Unternehmens zu dem Preis, der dem Ertragswert entspricht, den sich der Gründer A errechnet, für den Käufer B das Wagnis und damit der Nettoreinertrag ändert —, sich auch die innere Verrentung und dadurch wieder der Kapitalisierungsfaktor f ändert. Man müßte also streng genommen für den Käufer B einen anderen Kapitalisierungsfaktor annehmen als für A. Man käme damit zu einem unter Umständen nicht unerheblichen abweichenden Ertragswert E_B . Ich kann es mir indessen versagen, auf die dadurch bedingte Änderung der Hundertsätze α und β näher einzugehen, denn wenn man den Ertragswert als eine Summe aus dem Kostenwert und einem Vielfachen des Reingewinnes auffaßt, ihn also nach der Gleichung $E = S + \mu \cdot \varrho$ berechnet, so scheidet diese Frage ganz aus. Die veränderte Verrentung kommt in der Änderung $(d - p)$ des Reingewinns ϱ zum Ausdruck¹⁶⁾: Der Multiplikator μ bleibt für jeden Käufer aus beliebiger Hand völlig unverändert.

¹⁴⁾ Es ist dies eigentlich nicht richtig; ich komme gleich darauf zurück.

¹⁵⁾ Auf den leicht zu erbringenden Nachweis, daß dieser Wert tatsächlich zwischen dem Kosten- und dem Ertragswert liegt, glaube ich hier verzichten zu sollen.

¹⁶⁾ Denn der Reingewinn ist ja $\varrho = (d - p) \cdot S$. Ändert sich die Verrentung d , so steigt oder fällt der Kurs. $\alpha = 1 + (d - p) \mu$. Es ändert sich nur $d - p$, nicht aber der Multiplikator μ .

Es ist das eine so wesentliche Verbesserung der Genauigkeit der Wertberechnung, daß man — ganz abgesehen davon, daß sie auch eine Vereinfachung bedeutet — das Rechnen mit Kapitalisierungsfaktoren und Ertragswerten völlig aufgeben und nur noch mit den Kostenwerten und dem Geschäftswert rechnen sollte. (Fortsetzung folgt.)

Neuorganisation der Depositenkassen.

Von Hermann Schmidt, Berlin.

Die durch den raschen Verfall der Mark bedingte Vernichtung der Depositengelder wirkte sich bei den Depositenkassen, deren Hauptaufgabe es war, Depositengelder heranzuziehen, in noch stärkerem Maße aus, als bei der Zentrale und den größeren Filialen der Banken. Auch eine andere Gewinnwelle, das während der Inflation sehr beträchtliche Börsen- und Devisengeschäft, war auf einmal versiegt. Wenn zur Zeit der Stabilisierung dennoch ein Überschuß zu verzeichnen gewesen war, so lag dies ausschließlich an der großen Spanne zwischen Debet- und Kreditzinsen und an den hohen Provisionssätzen. Eine Verminderung der Zinsspanne mußte daher die Lebensfähigkeit der Kassen sehr in Frage stellen, denn ein Ausgleich durch vermehrten Umsatz konnte infolge der ungünstigen wirtschaftlichen Lage Deutschlands nicht geschaffen werden.

Die Bankleitungen erwogen daher eingehend, welcher Weg einzuschlagen sei, um sich vor Verlusten durch unrentabel arbeitende Depositenkassen zu schützen.

Das nächstliegende war — und einige Banken haben dies auch getan —, die unrentablen Depositenkassen zu schließen, um sie bei besserer Konjunktur wieder zu öffnen. Doch sprachen hiegegen schwerwiegende Gründe: Einmal die Prestigefrage, dann aber auch die Befürchtung, daß die in langen Jahren herangezogene Kundschaft von der Bank abspringen würde.

So beschritt man dann den anderen Weg: Man suchte durch Betriebsverbilligung eine bessere Rentabilität zu erzielen.

Durch Abbau des Personals trat zunächst noch keine wesentliche Besserung ein, denn die Abfindungssummen belasten weiter das Unkostenkonto. Eine größere Ersparnis an Unkosten erwartete man dagegen von einer Vereinfachung des Betriebes durch Anwendung der neuen Organisationsgrundsätzen, die sich bei den Zentralen bereits bewährt hatten.

Diese Erwägungen führten dann dazu, auch die Depositenkassen stärker in die neuzeitlichen Organisationsideen einzuziehen. Hatten die Großbanken die Umstellung auf das Maschinensystem in erster Linie bei ihrer Zentrale und den Filialen vorgenommen¹⁾, so wurde nun geprüft, ob

¹⁾ S. hierüber Georg Obst, Bankbuchhaltung. Stuttgart 1925. Abschnitt „Mechanisierung im Bankbetrieb“. S. 175 ff.

die Organisation auch auf die Depositenkassen übernommen werden könnte. Für die großen Depositenkassen erschien dies möglich. Für die kleineren Kassen aber liegt die Verneinung im System selbst begründet. Das Maschinensystem ist auf Zerlegung der Arbeiten in bestimmte regelmäßige Vorgänge — in Spezialabteilungen — aufgebaut. Hier ersetzen die Primanoten der Spezialabteilungen die früher nach den Sammelprimanoten übertragenen Sachkonten. Eine solche Teilung in den kleinen und mittleren Depositenkassen einzuführen, in denen die verschiedensten Geschäftsvorfälle von ein und demselben Beamten bearbeitet werden, ist unmöglich. Bei der relativ kleinen Zahl der Buchungen würden auch die Maschinen nicht voll ausgenutzt werden.

Es mußte deshalb nach anderen Wegen gesucht werden. So hat man in einigen Kassen den Handbetrieb zwar aufrechterhalten, aber an Stelle der früheren Sammelprimanote und als Ersatz der Sachabteilungen Spezial-Primanoten eingeführt. In anderen Kassen wieder werden die bis auf 34 Konten erweiterten Primanoten mit einer Registriermaschine gebucht und gleichzeitig addiert.

Von einschneidender Bedeutung war jedoch der Versuch, den Innenbetrieb der Kassen mit dem der Filiale zu verschmelzen. Man hatte dabei als Vorbild einige französische Banken, die durch Autos am Morgen den Kassen die Geldbestände und Geschäftsunterlagen zuführen und sie am Abend wieder abholen. In der Hauptstelle werden die Kassenumsätze mit in die eigene Kasse verbucht und die Aufträge zur Ausführung gebracht. Die Konten der Kasse sind in die der Hauptstelle eingereiht. Der Gewinn der einzelnen Kassen wurde nach gewissen Verteilungsschlüsseln schätzungsweise berechnet²⁾.

Wenn nun auch von deutschen Großbanken der Versuch gemacht wird, die Kassen, die bisher buchhalterisch vollkommen selbständig waren und auch dem Vorsteher gewisse Machterfugnisse gewährten, nach französischem Muster umzustellen, so dürfte es meines Erachtens nur in einer Verlegung des Innenbetriebes in den Betrieb der Filiale geschehen. Die Selbständigkeit der Kasse in geschäftlicher Hinsicht dürfte in einer Weise beeinträchtigt werden, am wenigsten gerade jetzt, wo in dem wieder einsetzenden Konkurrenzkampf der Banken die Depositenkassen in der Kundenwerbung ein wichtiger Faktor sind. Die Kasse darf nicht der vorgeschobene Schalter der Filiale sein, sondern die Filiale der räumlich entfernte Innenbetrieb der Kasse. Der Vorstand der Kasse bleibt weiterhin der verantwortliche Leiter, der die Geschäfte abschließt; die Filialeabteilungen sind die ausführenden Organe. Dies sei ausdrücklich hervorgehoben.

Um jederzeit geschäftsfähig zu sein, muß die Kasse die erforderlichen Unterlagen sich selbst her-

stellen, oder von der Filiale geliefert erhalten. In Betracht kommen namentlich: Staffelfkonto, Depotbuch, Wechselobligo, die Limitbücher und das Wechselverfallbuch.

Der Betrieb würde sich in der neuen Form etwa abspielen:

Die bei der Kasse einlaufenden Aufträge, eingehende Wechsel, Schecks usw. werden in der Depositenkasse auf ihre Ordnungsmäßigkeit geprüft, in die Kundenstaffel gebucht, vom Vorstand, der gleichzeitig die zu rechnenden Bedingungen festsetzt, abgezeichnet, und durch Boten, die in regelmäßigen Zeitabständen zwischen Filiale und Kasse pendeln, zur Filiale gesandt.

Hier wird in den verschiedenen Spezialabteilungen die Post an die Kundschaft der Depositenkassen geschrieben, wobei gleichzeitig im Durchschreibeverfahren die Primanoten hergestellt werden. Die von den einzelnen Leitern der Spezialabteilungen auf ihre zahlenmäßige und rechnerische Richtigkeit geprüfte Post wird dann den Kassen zur Unterschrift zugestellt, so daß der Depositenkassenvorsteher die Übersicht behält und auch nach außen hin als verantwortlicher Leiter zeichnet.

Die Organisation der Kassen muß naturgemäß vollkommen der übergeordneten Filiale angepaßt sein. Sämtliche Bestände und die Sachkonten gehen in die Bestände bzw. Konten der Filiale über.

Die Kassen (Reichsmark, Sorten und Coupons) bilden also einen Bestandteil der Filialkassen. Sie sind die einzigen Stellen, bei denen im Kundenverkehr die Geschäfte endgültig abgeschlossen sind. Es ist deshalb logisch, gleichzeitig mit der Quittung die Buchungsgrundlage im Durchschlageverfahren herzustellen. Nach Kassenschluß werden die in der Kasse nachgeprüften Primanoten der Filiale geliefert, wo sie lediglich umsatzmäßig in die Hauptkasse übernommen zu werden brauchen und der Buchhaltung zur Buchung weitergereicht werden.

Die Kundenbuchhaltung der Kasse ist in die der Filiale eingereiht. Es empfiehlt sich, zur getrennten Gewinnermittlung die Kassenkunden von denen der Filiale zu trennen. Hierzu ist erforderlich, daß die Spezialabteilungen für die Kassenumsätze besondere Primanoten herstellen. Werden dem Kunden Tagesauszüge über die Umsätze zugestellt, so könnte man sich das Staffelfbuch in der Kasse als einen weiteren Durchschlag des Auszuges kartothekeartig aufgezogen vorstellen. Im anderen Falle müßte das Staffelfbuch in der Kasse nach den Originalaufträgen oder der fertigen Post manuell geführt werden.

Das Depositenkonto würde sich in der gleichen Art einrichten lassen, sofern es maschinenmäßig geführt wird. Bei manueller Führung bleibt das Konto besser in der Kasse, der natürlich die nötigen Buchungsunterlagen zugeführt werden müßten.

Die Depotbuchhaltung wird bei Kassen

²⁾ S. Georg Obst, Das Bankgeschäft. 8. Aufl. Bd. I 601.

mit geringem Effektenverkehr und direkter Telephonverbindung in der Filiale bleiben können. Rückfragen können telephonisch erledigt werden, wie das bei den auseinanderliegenden Büros der Großbanken die Regel ist. Stößt dies auf Schwierigkeiten, so genügt der Kasse zur Geschäftsführung das persönliche Depotbuch, das entweder täglich übermittelt wird oder in der Kasse nach den zugeführten Buchungsunterlagen gebucht wird.

Die Depotverwaltung liegt zweckmäßig bei der Filiale, da hier die sachlichen Bücher geführt werden und die Spezialabteilungen die Verarbeitung bedeutend genauer erledigen.

Das Wechsel-Obligo und Verfallbuch wird in den modernen Banken entweder nach Kartothekart oder Schnitzel-Klebeform geführt. (S. Georg Obst, Bankbuchhaltung, S. 185.) Der Kasse brauchen also je nach System nur zwei Durchschläge zugestellt zu werden, so daß die Führung auf keine Schwierigkeiten stößt.

Die Erfolgskonten (Zinsen, Provision und Unkosten-Konto) werden zweckmäßig von denen der Filiale getrennt gebucht, so daß der Gewinn der Kasse buchmäßig festliegt. Die evtl. in den Sachkonten der Filiale enthaltenen Gewinne müssen, falls sie nicht buchmäßig sich herausheben, in den entsprechenden Spezialabteilungen notizmäßig festgehalten und beim Gesamtergebnis berücksichtigt werden. Die anteiligen Gehalts- und Materialausgaben sind vom Gewinn der Kasse zu kürzen. Ferner sind noch die Zinsen zu berücksichtigen, die bei der Kontoführung zwischen Filiale und Kasse entstanden wären. Zur Übersicht über die Lage der Kasse ist sowieso wichtig, den täglichen Stand der Kasse zu ermitteln, den man durch Gegenüberstellung des letzten Saldos, der beiderseitigen Umsätze und des Kassenbestandes erhält. Die so täglich errechneten Zahlen bilden zusammengestellt ein Konto, aus dem die Zinsen sofort zu berechnen sind. Trotz des mit der Filiale verschmolzenen Innenbetriebes ist also eine genaue Gewinnfeststellung zur Beobachtung der Rentabilität ohne Schwierigkeiten möglich.

In der Praxis werden sich noch eine Menge Fragen aufdrängen, die hier nicht berührt werden können, und die auch nur je nach der Struktur des Mutterbetriebes zu lösen sind.

Die Meinungen für die Umgestaltung der Kassen in der besprochenen Art werden natürlich sehr geteilt sein. Der Vorteil liegt in erster Linie in der Personalersparnis, in der besseren Ausnutzung der Maschinen, in der übergeordneten Stelle und in dem Wegfall der vielen doppelten Buchungen zwischen beiden Stellen. Andererseits werden Bedenken gegen die Auseinanderziehung vom Standpunkte der Übersichtlichkeit und Sicherheit geäußert. Der gesamte Fragenkomplex ist noch zu neu, als daß er bereits nach jeder Richtung gesichtet wäre. Es ist deshalb zu wünschen, daß die Praxis, bauend auf den Erfahrungen der Theorie, ihr Urteil spricht.

Änderungen im Code-Telegrammverkehr

Von F. Meyer, Hamburg.

(Schluß.)

Man hat gemeint, daß, wenn die Forderung der Aussprechbarkeit wegfalle und künftig die Chiffergruppe zu je 5 Buchstaben herrsche, die Möglichkeit entstehe, jede Chiffergruppe sich von jeder anderen desselben Code um mindestens 3 Buchstaben unterscheiden zu lassen, also dadurch die Sicherheit der Rekonstruktion entstellter Chiffergruppier wesentlich zu erhöhen. Träfs im nötigen Umfange zu, so wäre das allerdings für die Codistik als Gewinn zu buchen. Leider aber sind an dreifach differenzierten 5-Buchstaben-Gruppen nur $25^3 = 15\,625$ möglich.

Gegen den Verzicht auf die Aussprechbarkeit spricht ferner folgendes: Ersetze ich in einem beliebigen Telegramme die Buchstaben nach einer festen Regel durch andere, z. B. je durch den im Alphabete folgenden Buchstaben, oder ändere ich nach einer festen Regel ihre Reihenfolge, und zerlege ich dann die so erhaltene Buchstabenreihe in Gruppen zu je 5 Buchstaben, so bilden für gewöhnlich die entstandenen Gruppen nicht eine Reihe von aussprechbaren Codewörtern, sondern von Chiffergruppen (Beispiel: *Drahtet ob Carlos Juisquez gut fuer sechs Mille = esbiu jupcd bsmpt kvjtr vfahv ugvfs tfdit njmmf = ellim shces reuft ugzeu qsiuj solra cbote thard*). Obschon es ebenso unlogisch wie ungerechtfertigt ist, für Chiffergruppen einen billigeren Tarif zu bewilligen — denn eine Chiffergruppe macht selbstverständlich im Telegraphenbetriebe, wenngleich sie nur 5 Zeichen enthält, mindestens ebensoviel Arbeit wie ein im Mittel 7 Zeichen enthaltendes Wort der offenen Sprache —, ist dennoch die Hoffnung erweckt worden, man könne die Chiffergruppen künftig für je $\frac{1}{2}$ Taxwort rechnen. Sollte das aber Tatsache werden, so würde das angeführte Kabeltelegramm kosten: in offener Sprache die Gebühr für 8, chiffriert dagegen nur die Gebühr für $8 \times \frac{1}{2} = 4$ Taxwörter. Erkennt erst das Publikum, mit wie geringer Mühe und ohne Besitz eines Code es sich eine erhebliche Ersparnis an Telegrammgebühren verschaffen kann, so wird es bald lernen, davon ausgedehnten Gebrauch zu machen... und die Telegraphenverwaltungen würden sich dann über kurz oder lang gezwungen sehen, den jetzigen Tarif für die Chiffergruppen — die 5-Buchstaben-Gruppe je als ein volles Taxwort berechnet — wiederherzustellen.

Auch jetzt schon wäre, da eben das Wort der offenen Sprache durchschnittlich kürzer ist als 10 Buchstaben, auf gleiche Weise eine Ersparnis erreichbar, wenn nicht das 10-Buchstaben-Codewort aussprechbar sein müßte. Nur die Aussprechbarkeit schützt gegen dieses Chiffrierverfahren.

Welche Schädigung des Publikums es aber bedeutet, wenn man ihm die jetzige Code-Telegrammsprache wegnimmt und es auf die als ein volles Taxwort zu berechnende Chiffergruppe als das Surrogat des bisherigen erprobten Codewortes ver-

ist, springt in die Augen, wenn man sich noch als diese Zahlen vergegenwärtigt:

Zahl der möglichen doppelt differenzierten Chiffergruppen zu je 5 Buchstaben . . . 456 976;

Zahl der Verbindungen, die sich durch 1 Telegrammwort nach einem nur gut gebaute, doppelt differenzierte Codehalbwörter enthaltenden Code ausdrücken lassen,
 $50\,000 \cdot 50\,000 = 2\,500\,000\,000$;

Zahl der doppelt differenzierten 10-Buchstaben-Codewörter, wie sie ein gutes Zahlenwörterbuch liefern könnte . . . 500 000 000 000.

Man sieht auch hieraus, wie verkehrsfeindlich, e abträglich für die Interessen des Handels die vorgeschlagene Reform ist, soweit sie die Aussprechbarkeit der Codewörter aufgibt. Man sieht aber auch, wie irrig es ist, wenn auf der Telegraphenkonferenz von einer der für diese Änderung sich einsetzenden Delegationen behauptet wurde, mit den Chiffergruppen zu 5 Buchstaben ließen sich die gleichen Ideen wie gegenwärtig mit den Wörtern zu 10 Buchstaben ausdrücken.

Der Hauptgrund, der immer wieder von den Verfechtern des Reformvorschlages ins Feld geführt wird, und der selten seinen Eindruck verfehlt, ist: Es ist unmöglich, sichere Normen für die Beurteilung der Aussprechbarkeit aufzustellen; daher die endlosen Unsicherheiten und Meinungsverschiedenheiten an allen Telegraphenschaltern der Welt.“

Wäre dieser Grund richtig, dann allerdings, und nur dann, würde man sich trotz aller entgegenstehenden Erfahrungen und trotz des sicher einsetzenden Anschwellens der Verstümmelungen mit dem Verzicht auf die Aussprechbarkeit abfinden müssen. Einfache Regeln, die den Telegraphenbeamten gestatten, mit Sicherheit zu entscheiden, ob ein Wort als nach dem gewöhnlichen Sprachgebrauch einer der eingangs genannten acht Sprachen aussprechbar anzusehen ist oder nicht, fehlen bisher allerdings sehr: alles kam bisher auf das sehr stark differierende und oft sehr unechte Sprachgefühl der Beamten an den Telegraphenschaltern der verschiedenen Länder, der Telegrammauflieferer und der in Beschwerdefällen entscheidenden Beamten bei den obersten Telegraphenbehörden an. Der Versuch, solche Regeln zu schaffen, ist bis jetzt nicht unternommen worden; muß unternommen werden.

Jeder Verfasser eines Code muß jetzt, ehe er an die Aufstellung der Codewörter oder Codehalbwörter herangeht, sich Regeln bezüglich der Anforderungen, denen sie hinsichtlich der Aussprechbarkeit genügen sollen, bilden und sich vor allem über die im Anlaut und die im Auslaut zu verwendenden Konsonanten- und Vokalgruppen klar werden. Er stellt sich also — zweckmäßig an der Hand der vom Berner Büro des Welttelegraphenvereins veröffentlichten Wörterbücher — eine Liste auf, die, wenn er aus Zweckmäßigkeitsgründen auf die Gruppen von mehr als 3 Konsonanten oder

Vokalen verzichtet, in ihrem Anfange aussieht, wie folgt:

Tafel I.

Zulässige Konsonanten und Konsonantengruppen

am Wortanfang	am Wortende	im Wortinneren
b bl br c ch chl chn chr cl cn cr ct cz d dj dl dm dn dr dw usw.	b bd bs bst bt bts c ch chs cht ck cks ckt cq cs ct d dd dds ds dst dt dz usw.	(Kann hier aus Raumrücksichten nicht gegeben werden, nimmt aber auch in der vollen Tafel nicht mehr Platz als jede der 2 ersten Spalten ein.)

Die Zahl der in Frage kommenden Anlaut-Konsonantengruppen, Auslaut-Konsonantengruppen usw., die in wirklichen Wörtern der maßgebenden acht Sprachen vorkommen, ist nämlich überraschend gering. Ich sehe indessen davon ab, die volle — etwa 2 Seiten in Druck und Format dieser Zeitschrift umfassende — Tabelle hier zu geben, da schon die obigen Zeilen genügen, eine Vorstellung davon, wie die Sache gedacht ist, zu geben.

Die Liste ist für die Konstruktion von 5- oder 6-buchstabigen Codewörtern berechnet, die nicht miteinander verbunden werden sollen. Jedes Wort, das entsteht, indem man an Vokale oder Vokalgruppen der Tafel II („Zulässige Vokale und Vokalgruppen“) Konsonanten oder Konsonantengruppen der Tafel I anreicht, ist nach dem gewöhnlichen Sprachgebrauch einer der maßgebenden Sprachen aussprechbar. Je nachdem man die Zahl der in den beiden Tafeln enthaltenen Gruppen, vor allem der am Wortanfang und der am Wortende als zulässig erachteten Konsonantengruppen, erhöht oder mindert, also die Anforderungen an die Aussprechbarkeit der Codewörter herabsetzt oder steigert, wird die Zahl der möglichen Codewörter größer oder kleiner. Zwischen dem, was die Rücksicht auf die Erzielung einer möglichst großen Zahl von Codewörtern, und dem, was die Rücksicht auf deren Euphonie fordert, die richtige Mitte zu finden, darauf kommt's bei der Konstruktion der Codewörter an. — Zu verwerfen wäre aus diesem Grunde der kürzlich von Professor Dr. Mahlberg in der Industrie- und Handels-Zeitung vom 12. Mai gemachte Vorschlag, das Lateinische zugrunde zu legen. Denn wenn man die Ausspracheregeln nur einer einzigen Sprache, also in diesem Falle nur die wenigen Anlaut- und Auslaut-Konsonanten und -Konsonantengruppen usw. des Lateinischen berücksichtigt, wird die Ausbeute an Codewörtern ganz erschreckend gering. —

Mit der Liste wäre jedes Telegraphenamt auszurüsten; jedes Telegraphenamt wäre danach in der Lage, selbständig und mit unbedingter Sicherheit zu bestimmen, ob ein in einem Telegramm vorkommendes Wort aussprechbar, also als Codewort zu taxieren ist oder nicht. Allen Meinungsverschiedenheiten ist damit der Boden entzogen. Die Handhabung der Liste ist im übrigen äußerst einfach.

Auch auf anderem Wege läßt sich zudem die Aufgabe befriedigend lösen. Würde beispielsweise das 1894er Berner Wörterbuch neu gedruckt und mit Silbentrennung nach folgenden Mustern: *n-yss-on-ien*, *n-yst-act-e*, *n-yst-agm-us*, *oaf-ish*, *oaf-ishn-ess*, *oak-en*, d. h. in der Art, daß im Wortinnern jede Gruppe mit *a*, *e*, *i*, *o*, *u* oder *y* beginnt und mit Konsonant (bzw. mit dem *u* der Verbindung *qu*) endet, versehen, so könnte man vorschreiben, daß als Codewörter nur solche Wörter zulässig sind, die aus Silben oder Buchstabengruppen zusammengesetzt sind, die sich in einem Worte des genannten Wörterbuchs in gleicher Stellung nachweisen lassen. Die Zahl dieser Silben oder Buchstabengruppen ist zwar nicht übermäßig groß, aber dennoch so groß, daß sie allen Bedürfnissen der Codistik voll auf genügt, und jedes beliebige aussprechbare Codewort würde dadurch in jedem Falle gedeckt sein. Von da zur Herausgabe eines 3 Abteilungen — Wortanfang, Wortinneres, Wortende — aufweisenden Silben- oder vielmehr Buchstabengruppen-Verzeichnisses wäre nur ein Schritt. Auch dieses wäre leicht zu handhaben, ließe sich in wenig Umfang beanspruchender und übersichtlicher Form drucken und wäre geeignet, alle Zweifel zu beseitigen.

Ist es ratsam, die Wortlänge von 10 auf 5 Buchstaben zu verringern?

Zur Feststellung des Einflusses, den die Wortlänge auf die Sicherheit des Abschreibens, des Setzens und vor allem der telegraphischen Übermittlung hat, sind mannigfache Versuche unternommen worden. Alle haben übereinstimmend ergeben, daß, wie es nach dem weiter oben Dargestellten nicht anders zu erwarten war, mit der Länge der in unbekannten fremden Sprachen niedergeschriebenen oder künstlichen Wörter (und desgleichen mit der Stellenzahl vielstelliger Zahlen) die Schwierigkeit, sie richtig abzugeben oder aufzunehmen, rasch wächst. Wörter wie *efmulmyjee eopygyggit karpfpfloc* werden vom Abschreibenden, Setzenden, Telegraphierenden nur selten, aller beruflichen Übung ungeachtet, mit einem Blicke sofort richtig erfaßt und in ihrer richtigen Buchstabenfolge den kurzen Zeitraum, bis das Abschreiben, Setzen, Telegraphieren des Wortes beendet ist, im Gedächtnis behalten — es handelt sich ja für den Arbeitenden nicht um vereinzelte, sondern um viele derartige Wörter, die im Laufe seiner Dienststunden vor seinem Auge vorüberziehen. Kurze Wörter dagegen wie *efmul myjee eopygyggit karpf pfloc* werden im Fluge erfaßt.

Wird demnach angestrebt, die Länge der Codewörter zu verringern, so ist dies im Interesse der Betriebssicherheit ganz entschieden zu begrüßen; ob man dabei auf 7 Buchstaben entsprechend der mittleren Länge des Wortes in offener Sprache herabgeht oder auf 6 — was an sich das Optimum vom codistischen Standpunkt aus wäre — oder gar, wie es angesichts der bisherigen Höchstlänge (oder richtiger: Normallänge) des Codeworts naheliegt,

auf 5 Buchstaben, ist dabei indes eine Frage von untergeordneter Bedeutung. Ob Wörter zu 7 oder zu 6 oder zu 5 Buchstaben telegraphiert werden macht für die telegraphierenden Beamten keinen merklichen Unterschied; alle diese Wortlängen lassen sich, aussprechbare, gut gebaute Wörter vorausgesetzt, nahezu gleich gut mit einem einzigen Blicke übersehen und leicht behalten.

Im folgenden sei nur auf das 5-Buchstaben-Wort das nach dem Reformvorschlage zunächst zur Erörterung steht, eingegangen.

Es wurde schon erwähnt, daß um der Zusammensetzbarkeit der Codehalbwörter willen gegenwärtig viele an sich gute Halbwörter unter den Tisch fallen weil sie in vielen Zusammensetzungen ein allzu schlechtes Wortbild liefern würden. Doppelbuchstaben und einige andere Buchstabengruppen werden deshalb im Anlaut und im Auslaut der Codehalbwörter bei allen sorgfältig gearbeiteten Codewörtern vermieden. Werden künftig die Codewörter isoliert für sich niedergeschrieben, so bedarf es dieser Rücksicht nicht mehr: die Zahl der möglichen Codewörter wird entsprechend erhöht.

Das Ausbieben der in Zusammensetzungen ein allzu schlechtes Wortbild liefernden Codehalbwörter hat enge Grenzen, weil sonst der Verlust allzu groß wird. Es bleiben noch reichlich Codehalbwörter übrig, die zwar nicht meistens, aber doch oft in der Zusammenfügung zu häßlichen Konsonanten- oder Vokalhäufungen Anlaß geben. Der Wegfall dieser Konsonanten- oder Vokalhäufungen in der Mitte des Wortes, die das zusammengesetzte 10-Buchstaben-Wort ganz besonders fremdartig und mißlautend machen, ist eine Wohltat für die telegraphierenden Beamten und für das Publikum, das auf die richtige Überkunft seiner Telegramme Wert legt, Gewinn.

Als ein besonderer Vorteil dürfte es sich noch erweisen, wenn alle Wörter eines Codetelegramms künftig übereinstimmend je 5 Buchstaben zählen. Die Gleichmäßigkeit in Verbindung mit der mäßigen Buchstabenanzahl bewirkt dann, daß das Fehlen oder das Hinzukommen eines Buchstabens von den telegraphierenden Beamten sofort im Fluge und ohne Nachzählen bemerkt wird. Damit wäre eine Quelle vieler Telegraphierverstümmelungen verstopft.

Den dargelegten Vorteilen steht nur ein, allerdings schwerwiegender Nachteil des 5-Buchstaben-Wortes gegenüber: die Schwierigkeit einer gerechten, den Belangen des Publikums sowohl als auch der Telegraphenverwaltungen genügenden Tarifierung. In dieser Hinsicht steht der Studienausschuß vor einem Problem, das man wohl fast als unlösbar bezeichnen muß.

Es geht natürlich nicht an, für das 5-Buchstaben-Wort die Taxe wie für ein Wort der offenen Sprache anzusetzen; das wurde auf der Telegraphenkonferenz sogleich allgemein anerkannt. Es geht aber auch nicht an, die halbe Taxe des jetzigen Codeworts, also die Hälfte der Taxe, die für ein Wort

er offenen Sprache erhoben wird, auf das 5-Buchstaben-Wort anzuwenden. Denn dann entsteht die Frage: Wie soll man diejenigen in einem Code-Telegramm vorkommenden 5-Buchstaben-Wörter, die mit einem Worte der offenen Sprache übereinstimmen (*venez, heute*), oder die als Zusammensetzungen von Wörtern der offenen Sprache gedeutet werden können (*elle-a, ist-er*), taxieren? Man kann diese Wörter nicht einfach aus den Codes ausmerzen; mehr als 40 v. H. aller überhaupt möglichen ausbrechbaren 5-Buchstaben-Wörter stimmen nämlich nach angestellten Proben überein mit irgendeinem Worte aus einer der für den Verkehr in offener Sprache zugelassenen 47 Sprachen oder lassen sich als Zusammenziehungen kürzerer Wörter aus einer dieser Sprachen auffassen. Niemals aber wird das Publikum es verstehen, wenn der Text „Vater kommt heute abend“ in offener Sprache für 4 Taxwörter zählt, die gleichen Wörter aber in einem Code-Telegramm nur für $4 \times \frac{1}{2} = 2$ Taxwörter berechnet werden. Man würde so zwangsläufig dazu kommen, für das Wort in offener Sprache, für das jetzt 2 Stufen — bis zu 15 Buchstaben, über 15 Buchstaben — gelten, künftig 3 Stufen anzunehmen: bis zu 5 Buchstaben, 6 bis 15 Buchstaben, über 15 Buchstaben. Abgesehen davon, daß damit eine fatale Komplikation der Wortzählung geschaffen würde, wäre ein untragbarer Einnahmeausfall für die Telegraphenverwaltungen unausbleiblich, zumal in den Gebieten derjenigen Sprachen (Englisch, Griechisch, Neupersisch, Japanisch u. a. m.), in denen die kurzen Worten überwiegen.

Vermutlich wird man dazu kommen, an der jetzigen Berechnung der Codetelegramme nichts zu ändern, d. h. je 2 — künftig isoliert niederschreibende — 5-Buchstaben-Wörter für je ein Taxwort zu rechnen. Der Telegraph wird dann in Codetelegrammen 10 Buchstaben — aber Buchstaben, die durch die Bedingung der Aussprechbarkeit jedes der 5-Buchstaben-Wörter unter sich verknüpft sind, und deren richtige Übermittlung keine größeren Schwierigkeiten als die eines jeden anderen Wortes in einer fremden Sprache bereitet — für den gleichen Preis befördern, für den er in Telegrammen in offener Sprache 7 Buchstaben befördert. Das kann das, weil bei gut gebauten Codewörtern, und nur bei diesen, seine Selbstkosten erheblich sinken, und weil die Aufgeber der Codetelegramme die besten Kunden sind, denen einen Preisnachlaß zu gewähren seinen eigenen Interessen entspricht.

Übergangsbestimmungen, die den vorläufigen Weitergebrauch der nicht mit 5-Buchstaben-Halbgruppen, sondern mit anderen künstlichen Codewörtern ausgerüsteten Codes ermöglichen, bereiten in dieser Art der Regelung keine Schwierigkeiten. Deshalbwörter, die unaussprechbar sind unter Grundlegung der aufzustellenden festen Regeln, können sofort als Chiffergruppen zu behandeln, also für je ein Taxwort zu berechnen. Für Codes, die sich der natürlichen Wörter als Codewörter benehmen, änderte sich nichts.

Rechtsfragen des Tages.

Der Reichstag hat noch ganz kurz vor seinem Auseinandergehen ein Gesetz verabschiedet, das für das gesamte Verhältnis des Angestellten zum Arbeitgeber, und insbesondere für die kaufmännischen Prinzipale und ihre Handlungsgehilfen von einschneidender Bedeutung ist. Bei dem Heruntergehen der wirtschaftlichen Lage wurden sehr viele Angestellte entlassen, und besonders in den größten Betrieben, in denen der persönliche Zusammenhalt zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer fehlt, suchten die ersteren sich von den älteren und deshalb nicht mehr voll ausnutzbaren Kräften zu entlasten. Gegen diese rücksichtslose Behandlung älterer Angestellter richtet sich das Gesetz vom 9. Juli 1926 „über die Fristen für die Kündigung von Angestellten“. Es findet auf alle Angestellten Anwendung, die nach dem Angestelltenversicherungsgesetz versicherungspflichtig sind oder die dies sein würden, wenn sie nicht durch einen Jahresarbeitsverdienst über die vom Reichsarbeitsminister bestimmte Höhe hinaus von der Angestelltenversicherung befreit wären. Das Gesetz bezieht sich also auf alle in leitender und in gehobener Stellung befindlichen Gewerbegehilfen, auf die Büroangestellten (außer solchen, die für Botendienste und für Reinigungsarbeiten angenommen sind); ferner auf alle Handlungsgehilfen und Handlungslehrlinge, Apothekergehilfen und -lehrlinge, auf die Bühnenmitglieder und Musiker, und zwar ohne Rücksicht auf den künstlerischen Wert ihrer Leistungen, auf die (Privat-) Lehrer und das Krankenpflegepersonal, endlich auf die gesamte Schiffsbesatzung deutscher See- und Binnenfahrzeuge.

Danach greift das Gesetz also in die Kündigungsfristen sowohl des BGB. wie des Handelsgesetzbuchs und der Gewerbeordnung ein. Es bestimmt in dieser Beziehung: ein Arbeitgeber, der in der Regel mehr als zwei Angestellte ausschließlich der Lehrlinge beschäftigt, darf einem Angestellten, den er oder im Falle einer Rechtsnachfolge er und seine Rechtsvorgänger mindestens 5 Jahre beschäftigt haben, nur mit mindestens 3 Monaten Frist für den Schluß eines Kalendervierteljahrs kündigen. Bei einer Beschäftigungsdauer von 8, 10 oder 12 Jahren erhöht sich die Kündigungsfrist auf 4, 5 oder 6 Monate. Bei der Berechnung der Geschäftsdauer werden jedoch Dienstjahre, die vor der Vollendung des 25. Lebensjahres liegen, nicht berücksichtigt. Das Gesetz kommt hiernach nur für Angestellte in Betracht, die mindestens 30 Jahre alt sind. Ist aber jemand als Handlungslehrling mit 14 Jahren in eine Firma eingetreten und ist er nach Beendigung seiner Lehrzeit weiter in der Firma als Handlungsgehilfe geblieben, so kann er noch nach 15 Jahren mit der gesetzlichen sechs-wöchentlichen Kündigungsfrist zum Quartalschluß oder mit der zulässigerweise vereinbarten Kalendermonatskündigung entlassen werden. Es sollen eben nur die älteren Angestellten, deren Unterbringung

erfahrungsgemäß schwieriger ist als die der jungen Kräfte, geschützt werden. Diese kraft Gesetzes eintretende Verlängerung der gesetzlichen oder vereinbarten Kündigungsfrist soll ferner nur zugunsten aber nicht zu Lasten des Arbeitnehmers eintreten. Der Arbeitnehmer kann also seinerseits mit der gesetzlichen oder vereinbarten Kündigungsfrist kündigen; andererseits bleiben natürlich ihm günstigere Kündigungsvorschriften in Kraft. Ist also ein 26jähriger Werkmeister mit eintägiger Kündigungsfrist oder ein ebenso alter Handlungsgehilfe mit einmonatlicher Kündigungsfrist eingestellt, so kann nach 6 Jahren ihm nur mit 3 Monaten Frist zum Quartalschluß gekündigt werden, er aber kann seinerseits mit 24 Stunden oder 1 Monat Kündigung austreten.

Das Gesetz ist am 13. Juli verkündet worden, ist also am 27. Juli 1926 in Kraft getreten. Es kommt aber auch auf diejenigen Kündigungen zur Anwendung, die seit dem 15. Mai 1926 ausgesprochen sind. Ist also ein mehr als 30 Jahre alter, 6 Jahre im Dienste einer Firma tätig gewesener Handlungsgehilfe, der mit Monatskündigung angenommen war, am 31. Mai zum 30. Juni 1926 gekündigt worden, so kann er, falls er unverschuldet (BGB. § 615) keine neue gleichwertige Stellung gefunden hat, die Nachzahlung seiner Bezüge für zwei Monate verlangen, natürlich erst an den Fälligkeitstagen, also am 31. Juli und 31. August.

Das vielumstrittene preußische Gesetz über den Verkehr mit Grundstücken vom 10. Februar 1923 ist nach § 16 mit dem 1. Juli 1926 außer Kraft getreten. Man hätte glauben sollen, daß dieses Gesetz, auf Grund dessen zahllose sogenannte Schwarzverkäufe, d. h. Verkäufe mit zu niedrig beurkundetem und in dieser Form genehmigtem Kaufpreis angetroffen worden sind, nunmehr zur Ruhe kommen werde. Das Gegenteil ist der Fall. Die Gelehrten streiten sich bereits darüber, ob, wie der Bankdirektor Dr. Fritz Dannenbaum in einer Streitschrift behauptet hat, die Anfechtung von Schwarzverkäufen mit dem 1. Juli 1926 ihr Ende erreicht hat; oder ob, wie die Gegner annehmen, das Sperrgesetz weiter gilt oder ob, wie eine dritte Ansicht behauptet, alle bisher nicht genehmigten, aber genehmigungspflichtigen Rechtsgänge endgültig unwirksam geworden sind. Durch das Grundstückssperrgesetz war seinerzeit schon eine starke Beunruhigung in die Kreise derjenigen getragen worden, die ihre Grundstücke während der Inflationszeit — und also nach Goldmark berechnet für ein Butterbrot — fortgegeben hatten. Die Gerichte haben teils unter rein formaljuristischer Betrachtung der Rechtslage diesen Anfechtungsklägern Recht gegeben, die Beklagten also zur Rückkauflassung verurteilt, teils haben sie die Klagen abgewiesen, indem sie den Einwand der Arglist zuließen, weil es stets die Verkäufer waren, die wegen der von ihnen zu tragenden Vermögenszuwachssteuer bei Anwendung des Grundsatzes Mark = Mark von Seiten der Finanzbehörden einen Riesenbetrag an Steuern hätten

zahlen müssen und diesen durch falsche Angabe des Kaufpreises herunterzudrücken versuchten. Nun ist dieses Gesetz, das eigentlich nur die Überfremdung des deutschen Grundbesitzes hat verhüten wollen, erneut der Tummelplatz findiger Rechtsberater geworden, und es beginnt ein neuer Abschnitt in den Prozessen um die Inflationsverkäufe. Es wäre höchst wünschenswert, wenn das Reichsgericht baldmöglichst in die Lage versetzt würde, diese Streitfrage zu klären.

Der zweite Strafsenat des Reichsgerichts hat in einer jetzt bekanntgegebenen Entscheidung vom 22. April 1926 (2 D 139/26) ein Urteil gefällt, das für die große Menge der zu Voranmeldungen und Vorauszahlungen Verpflichteten von größter Bedeutung ist. Das Reichsgericht hat in diesem Urteil im Gegensatz zu der in erster Instanz urteilenden Strafkammer den Grundsatz zum Ausdruck gebracht, daß auch eine bloße Unpünktlichkeit unter Umständen als Steuerhinterziehung strafbar sein könne. Der Geschäftsführer einer GmbH. hatte die ihm obliegenden Steuererklärungen nicht rechtzeitig abgegeben. Die Strafkammer hat ihn nur wegen Verstöße gegen § 377 der Reichsabgabenordnung (Zuwendung gegen die im Interesse der Steuerermittlung oder Steueraufsicht erlassenen Vorschriften für verantwortlich erklärt, nicht aber eine Bestrafung nach § 359 RAO. eintreten lassen, wonach strafbar ist, „wer zum eigenen Vorteil oder zum Vorteil eines anderen nicht gerechtfertigte Steuervorteile erschleicht oder vorsätzlich bewirkt, daß Steuereinnahmen verkürzt werden“. Das Reichsgericht dagegen erklärt, es sei nicht notwendig, daß der Steuerschuldner darauf ausgehe, endgültig Steuern zu verkürzen. Es sei also im Falle der Nichteinhaltung der vorgeschriebenen Fristen nicht die Absicht einer Steuerhinterziehung erforderlich, vielmehr genüge der Vorsatz des Steuerpflichtigen, d. h. sein Bewußtsein, daß als Folge seiner Unterlassung eine Verkürzung der Steuereinnahmen eintreten werde. Das Reich sei bei seiner derzeitigen Finanzlage genötigt, darauf zu dringen, daß es an den Fälligkeitsterminen pünktlich in den Besitz der ihm geschuldeten Steuern gelange. Daher sei den Steuerschuldnern die Vornahme von Anmeldungen und Vorauszahlungen als Rechtspflicht auferlegt. Die bewußte Nichterfüllung dieser Rechtspflicht begründe gegen den Steuerschuldner die Annahme einer Verschweigung seiner Steuerpflichtigkeit.

Die große Gefahr des Urteils für die Steuerzahler liegt auf der Hand. Das Reichsgericht erfordert nicht den Beweis eines unredlichen Verhaltens des Steuerzahlers, sondern dieser setzt sich der Gefahr einer Anklage wegen Steuerhinterziehung, die seinen geschäftlichen Ruf zu vernichten in der Lage ist, schon dann aus, wenn er seine Steuerpflichten nicht pünktlich erledigt. Er muß dann seinerseits Tatsachen anführen, die erkennen lassen, daß entweder nur eine Betriebsbummelei vorliegt oder daß die verspätete Erfüllung der Steuer-

pflichten durch besondere und entschuld bare Umstände, z. B. vorübergehende Zahlungs unfähigkeit, er anlaßt worden ist. Damit wird die Beweislast auf einer gegen alle strafprozessualen Regeln verstoßenden Weise verschoben. Denn grundsätzlich ist es nicht Sache des Angeklagten, sich zu exkulpieren, sondern Sache der Anklagebehörde, die Voraussetzungen der Strafbarkeit der dem Angeklagten zur Last geklagten Tat zu beweisen.

Im Juliheft ist die Frage der Einführung der Mobiliarkredithypothek gestreift worden, ein Problem, das das Reichsjustizministerium seit länger Zeit beschäftigt. Nun ist durch ein neueres Gesetz die erste Stufe zur Einführung eines solchen Gesetzes worden. Aus der Initiative des Reichstags ist das Gesetz „betr. die Ermöglichung der Kapitalkreditbeschaffung für landwirtschaftliche Pächter“ vom 9. Juli 1926 hervorgegangen. Das zunächst auf 10 Jahre bestehende Gesetz will die Entschuldung der Pächter herbeiführen. Es mußte hierbei in den Grundsatz des bürgerlichen Rechts, das (BGB. § 1205) an beweglichen Sachen nur ein Faustpfand kennt, eine Bresche gelegt werden. Die gedachte Vorschrift verhindert die Verpfändung von Gegenständen, deren Besitz für den Verpfänder unentbehrlich ist (Hausrat, Ladeneinrichtung, Pachtinventar). Man darf sich auf dem Schleichwege der Sicherungsbereignung, der vom Reichsgericht als gangbar anerkannt ist, obgleich er sehr stark der Benutzung des in *fraudem legis agere* ähnelt.

Das neue Gesetz will die Entschuldung der Pächter durch Konvertierung ihrer hochverzinslichen Verpflichtungen in niedriger verzinsliche und lösbare herbeiführen. Diese Entschuldungsaktion geschieht mit Hilfe eines Pfandrechts an dem in Besitz der Pächter befindlichen Inventar. Dieses Pfandrecht wird nicht erlangt durch die Besitzübertragung wie nach BGB., sondern durch bloße Niederlegung des Pfandvertrages beim Amtsgericht des Betriebssitzes. Es ist also ungefähr derselbe Gedanke zum gesetzlichen Ausdruck gelangt, der für die Offenlegung der Sicherungsübereignungen schon häufig verwertet worden ist. Das Pfandgeschäft dürfen jedoch nur bestimmte Kreditinstitute machen, die von einer besonderen Behörde, dem Fachkreditausschuß, zugelassen und ständig überwacht werden. Das Pfandrecht erstreckt sich auch auf alle in das Pachtinventar neu tretenden Stücke, und das Kreditinstitut wird durch guten Glauben selbst gegenüber den Fremdgentümern von Inventarstücken geschützt. Das bedeutet eine Gefahr für den Abzahlungsverkäufer; er ist also durch Vorbehalt des Eigentums gegenüber den Ansprüchen des Kreditinstituts nicht mehr geschützt. Die Verwertung des Pfandes geschieht in der gleichen Weise wie nach den Vorschriften des BGB., also durch Verkauf seitens des Kreditinstituts. Hierbei mußte aber das Verpächterpfandrecht in Rücksicht gezogen werden. Man hat dieses Problem durch Teilung des Erlöses entschieden. Das Gesetz konnte sich ferner keine rückwirkende

Kraft beilegen, konnte also nicht ohne weiteres bestimmen, daß das Pfandrecht des Kreditinstituts auch diejenigen nicht dem Pächter gehörenden Inventarstücke ergreift, die beim Inkrafttreten des Gesetzes in seinem Besitz vorhanden waren. Das Gesetz bestimmt daher, daß solche Rechte in Kraft bleiben, wenn sie binnen zwei Monaten nach dem Inkrafttreten des Gesetzes bei dem Amtsgericht des Betriebssitzes des Pächters angemeldet werden. Das Gesetz ist mit dem Tage seiner Verkündung, dem 13. Juli 1926, in Kraft getreten. Die Anmeldefrist endet also mit dem Ablauf des 13. September 1926.
Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Die amtlichen Ziffern des Außenhandels für Mai sind folgende:

	Mai 1926		April 1926	
	Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhr	Ausfuhr
	Gegenwartswerte in Millionen RM			
Lebende Tiere	8,5	0,9	8,0	0,7
Lebensmittel und Getränke	282,2	25,5	267,6	28,3
Rohstoffe und halbfertige Waren	324,4	155,1	357,0	152,9
Fertige Waren	87,6	548,0	90,4	597,4
Reiner Warenverkehr . .	702,7	729,5	723,0	779,3
Gold und Silber	3,8	1,9	5,9	2,4
Zus.	706,5	731,4	728,9	781,7

Das Statistische Reichsamt gibt dazu folgende amtliche Erläuterung: Die reine Wareneinfuhr im Mai zeigt gegenüber dem Vormonat eine Abschwächung um 20 Mill. RM. Während die Einfuhr an Lebensmitteln um 14,6 Mill. RM. zugenommen hat, weist die Einfuhr an Rohstoffen eine Abnahme um 32,6 Mill. RM. auf; ebenso ist die Fertigwareneinfuhr leicht zurückgegangen (um 2,8 Mill. RM.). Die reine Warenausfuhr zeigt im Mai gegenüber dem Vormonat einen Rückgang um 49,8 Mill. RM. Die Fertigwarenausfuhr ist gegenüber dem Vormonat um 49,4 Mill. RM. zurückgegangen. Die Ausfuhr an Lebensmitteln zeigt eine Abnahme um 2,8, die Ausfuhr an Rohstoffen eine Zunahme um 2,2 Mill. RM.

Arbeitsmarkt.

Nachfolgende Zusammenstellung läßt die Entwicklung der Arbeitslosigkeit (unterstützte Vollerwerbslose) im ersten Halbjahr 1926 erkennen:

1. Januar	1 498 681	1. April	1 942 011
15. „	1 763 976	15. „	1 878 881
1. Februar	2 030 646	1. Mai	1 781 152
15. „	2 058 412	15. „	1 742 983
1. März	2 055 928	1. Juni	1 744 539
15. „	2 016 590	15. „	1 749 000

Diskontmarkt.

Zu Beginn des Monats Juli (6.) ermäßigte die Reichsbank den Wechseldiskont von 6½ auf 6% und den Lombardzinsfuß von 7½ auf 7%. Die gleiche Diskontermäßigung führte die Sächsische Bank durch.

Die Bank von Danzig hat mit Wirkung vom 7. Juli den Diskontsatz auf 6½% und den Lombardzinsfuß auf 7½% herabgesetzt.

Kalimarkt.

Der Absatz des Deutschen Kalisyndikats G. m. b. H. im Juni betrug 828 262 Doppelzentner rein Kali. Der Gesamtumsatz in den ersten beiden Monaten (Mai und Juni) des laufenden Düngejahres beträgt 1 246 347 Doppelzentner rein Kali gegenüber 1 548 314 Doppelzentner rein Kali im Vorjahr.

Reichsbank.
(In Millionen Reichsmark)

Aus dem Reichsbankausweis	7. 6.	15. 6.	23. 6.	30. 6.
Notenumlauf	2795	2613	2498	2971
Goldbestand	1492	1492	1492	1492
Wechsel und Schecks	1240	1283	1224	1288
Scheidemünzen	100	107	114	107
Devisendeckung	356	205	150	324
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Devisendeckung.

Deckung	7. 6.	15. 6.	23. 6.	30. 6.
Effektive Golddeckung	53,4 %	57,1 %	59,7 %	50,2 %
Gold und deckungsfähige Devisen	66,1 %	65,0 %	65,7 %	61,2 %

Abrechnungsverkehr.

Monat	1926 in RM	1913 in M
Januar	4 176 649 700	6 691 749 500
Februar	3 885 789 100	5 275 586 300
März	4 411 266 700	5 850 686 600
April	4 468 307 500	7 036 740 580
Mai	4 501 112 700	5 927 415 700
Juni	4 613 319 500	6 078 117 000

Lebenshaltungindex.

Durchschnitt Febr. 25	„	1,356fache d. Vorkriegsstandes
„ Okt. 25	„	1,435 „ „
„ Nov. 25	„	1,414 „ „
„ Dez. 25	„	1,412 „ „
„ Jan. 26	„	1,398 „ „
„ Febr. 26	„	1,388 „ „
„ März 26	„	1,383 „ „
„ April 26	„	1,396 „ „
„ Mai 26	„	1,399 „ „
„ Juni 26	„	1,405 „ „

Großhandelsindexziffern.

	Index der Frankfurter Zeitung für 100 Waren	Index des Statistischen Reichsamtes für 38 Waren	Index der Industrie- u. Hand.-Ztg. für 44 Waren	Index des Berl. Tagebl. für 109 Waren
Ende 1913.	—	1	1	—
Mitte 1914.	1	—	—	1
Durchschnitt				
Januar 1925	1,4714	1,382	1,4040	1,412
Februar „	1,4631	1,365	1,4040	1,423
März „	1,4430	1,344	1,3920	1,427
April „	1,4233	1,310	1,3598	1,414
Mai „	1,4062	1,319	1,3523	1,405
Juni „	1,4263	1,338	1,3617	1,416
Juli „	1,4331	1,348	1,3764	1,428
August „	1,4425	1,317	1,3811	1,435
September „	1,4447	1,259	1,3674	1,446
Oktober „	1,4398	1,237	1,3495	1,433
November „	1,4412	1,211	1,3282	1,418
Dezember „	1,4356	1,215	1,3059	1,402
Januar 1926	1,4069	1,200	1,2883	1,380
Februar „	1,3873	1,184	1,2802	1,359
März „	1,3750	1,183	1,2790	1,346
April „	1,3514	1,227	1,2836	1,343
Mai „	1,3623	1,232	1,2843	1,335

Einnahmen und Ausgaben des Reiches.

In Mill. Goldmark	Dez. 1925	Jan. 1926	Febr. 1926	März 1926	April 1925 bis März 1926	April 1926
Überschüsse der Finanzkassen	467	656	507	420	6834	584
Verschiedene Verwaltungseinnahmen	73	50	28	32	344	6
Gesamteinnahmen	540	706	535	452	7178	590
Allgem. Reichsverwaltung	369	442	323	488	4800	368
Steueranteile an Ländern und Gemeinden	172	250	213	166	2541	207
Außerordentlicher Haushalt	—	—	—	—	—	5
Reparationskonto	40	40	34	36	300	29
Gesamtausgaben	581	732	570	690	7641	609
Überschuß (+) bzw. Fehlbedarf (—)	—41	—26	—35	—238	—463	—19

Postwesen.

Nach Spanien werden vielfach Eilbriefsendungen angeliefert, obwohl das Verlangen der Eilzustellung auf Briefsendungen nach Spanien nicht zugelassen ist. Die Absender können sich die Ausgabe für die Eilzustellgebühr sparen, weil die Sendungen bei den spanischen Postanstalten doch nur auf gewöhnlichem Wege zugestellt werden. Es besteht sogar die Gefahr, daß die besondere Kennzeichnung der Eilbriefsendungen von den spanischen Postanstalten mißverstanden wird und die Sendungen als unzustellbar nach dem Aufgabort zurückgesandt werden.

Zeitungen und Zeitschriften, die unmittelbar vom Verleger abgesandt werden, geheftete oder gebundene Bücher, die nicht zu Ankündigungen oder Anpreisungen dienen sollen, literarische und wissenschaftliche Werke, die zwischen gelehrten Anstalten ausgewechselt werden sind fortan auch im Verkehr mit Albanien und in der Richtung nach Finnland zu ermäßigter Gebühr (für 100 g 5 Pfg., jedoch bis 50 g 3 Pfg.) zugelassen.

Der Meistbetrag für Wertbriefe und Wertkästchen nach Syrien und Großlibanon sowie dem Gebiet der Alawiten ist auf 1600 RM und nach Französisch Indochina auf 2000 RM herabgesetzt worden.

Aufnahme des Postüberweisungsverkehrs mit den Niederlanden. Am 6. Juli wurde der Postüberweisungsverkehr mit dem niederländischen Zentral-Postgirokontor im Haag aufgenommen. Außer mit den Niederlanden besteht Postüberweisungsverkehr noch mit Danzig, Dänemark, Lettland, Luxemburg, Österreich, Schweden, Schweiz und Ungarn.

Luftpostpakete nach dem Ausland. Vom 21. Juni an sind auch Luftpostpakete nach Bulgarien, Jugoslawien, Rumänien, Ungarn, Griechenland, Italien und der Türkei (europäischer und asiatischer Teil) zugelassen. Die Pakete werden bis Wien oder Zürich im Flugzeug, von diesen Orten ab mit den gewöhnlichen Verkehrsmitteln befördert.

Vom 1. Juli an werden deutsche Luftpostsendungen — gewöhnliche und eingeschriebene Briefsendungen aller Art — nach Jugoslawien, Rumänien und der Türkei, sowie solche nach Durchgangsländern, die über diese Länder zu leiten sind, mit der von der Compagnie Internationale de Navigation aérienne, Paris, betriebenen Flugdienst Budapest-Belgrad-Bukarest-Konstantinopel befördert.

Der Meistbetrag für Wertbriefe nach Spanien beträgt fortan 3000 RM.

Vom 1. Juli an sind telegraphische Postanweisungen im Verkehr zwischen Deutschland und den marokkanischen Postanstalten in der spanischen Zone von Marokko zugelassen.

Fortan sind im Verkehr mit Chile Nachnahmen auf eingeschriebenen Briefsendungen (nicht aber auf Paketen, Wertbriefen und Wertkästchen) zugelassen. Die Nachnahmebeträge sind in amerikanischer Dollarwährung anzugeben; Meistbetrag 100 Dollars. Als Nachnahmegebühr wird für Sendungen nach Chile eine feste Gebühr von 40 Pfg. und eine Steigerungsgebühr von 10 Pfg. für je 5 Dollars erhoben.

Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung.

Der dem Reichskuratorium für Wirtschaftliche nahestehende Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung (A. W. V.) hielt am 2. Juli unter dem Vorsitz von Dr. jur. Eduard Mosler, Geschäftsinhaber der Diskontogesellschaft, seine erste Hauptversammlung ab im großen Sitzungssaal des Langerbeck-Virchow-Hauses. Erschienen waren zahlreiche Vertreter der Reichs- und Staatsregierung, der Behörden, der Industrie, des Handels und der Banken und die Vertreter der deutschen Tages- und Fachpresse.

Nach einem Vorwort des Herrn Dr. Köttgen, Generaldirektor der Siemens-Schuckert-Werke, als Ver-

ter des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit, ernannte Dr. Mosler die Sitzung. In seiner Be-
 richtungsansprache betonte er, daß der Notwendigkeit
 der Rationalisierung der deutschen Wirtschaft keines-
 ges durch einfache Übernahme amerikanischer Me-
 thoden Genüge geschehen kann. Es gilt die Methode
 zu bearbeiten, die für unsere besonderen Verhältnisse
 brauchbarsten sind.

Im Anschluß an die Ausführungen des Vorsitzenden
 richtete der Geschäftsführer des A. W. V. Dipl.-Ing.
 Bruno Schmidt über die bisherige Tätigkeit des
 Ausschusses.

Zwei der Sonderprobleme im Arbeitsgebiet der wirt-
 schaftlichen Verwaltung wurden in längeren Vorträgen
 ausführlicher zur Darstellung gebracht. Prof.
 Schmahlenbach (Köln) sprach über „Das betrieb-
 liche Rechnungswesen als Rationalisierungsfaktor“.
 Ein zweites Referat von Generalkonsul Dr. h. c. Ro-
 dius über die „Wirtschaftliche Gestaltung des Ver-
 kehrs“ wurde von Dr. Lörner von der Bremer
 Verlagsstelle des Auswärtigen Amtes verlesen.

Hochschulwesen.

Universität Köln. Die Universität Köln wählte als
 Rektor für das am 15. Oktober beginnende Studienjahr
 1926/27 den Professor für Philosophie und Pädagogik
 Dr. phil. Arthur Schneider. Zum Dekan der wirt-
 schafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät wurde
 der Professor der wirtschaftlichen Staatswissenschaften
 Dr. phil. Erwin von Beckerath gewählt.

Universität Frankfurt. Zum Rektor der Frankfurter
 Universität für das Amtsjahr 1926/27 wurde der
 ordentliche Professor der wirtschaftlichen Staatswissen-
 schaften und der Finanzwissenschaft Dr. Wilhelm
 Gerloff gewählt.

Handels-Hochschule Berlin. Um die Mitte des Mo-
 nats Juli ist ein Vertrag zwischen dem Preußischen
 Handelsministerium und dem Präsidium der Berliner
 Handelskammer zustande gekommen, nach dem die
 Berliner Handels-Hochschule das Recht erhalten hat,
 ihre Studierenden zu Doktoren der Wirtschaftswissen-
 schaft zu promovieren. Durch einen besonderen Erlaß
 des Rektors die Amtsbezeichnung Magnifizenz
 verliehen worden. — Zum Rektor der Handels-Hochschule
 Berlin wurde für die Amtsperiode 1926/28 Dr. Georg
 Wegener, Professor der Geographie, gewählt. —
 Der derzeitige Rektor der Handels-Hochschule Berlin,
 apl.-Hl. Prof. Dr. Nicklisch, vollendete am
 1. Juli sein 50. Lebensjahr.

Universität Berlin. Der an der Universität durch die
 Ernennung des Geh. Rats Max Sering erledigte
 Lehrstuhl der Staatswissenschaften ist dem o. Prof.
 Friedrich v. Gottl-Ottlilienfeld in Kiel an-
 geboten worden.

Bücherbesprechungen.

Feiler, Arthur: Amerika — Europa. Erfahrungen einer
 Reise. Frankfurt a. M. 1926, Frankfurter Societäts-
 Druckerei G. m. b. H., Abteilung Buchverlag. 8°. 338 S.
 Inhalt: Vorwort. Der europäische Irrtum.

I. Amerikanische Prosperität. Die
 Entwicklung. — Das Auto. — Die Zugänglichkeit der Bil-
 dung. — Zahlen der Prosperität.

II. Amerikanische Wirtschaftsfor-
 men. Drei Wirtschaftsgebiete. — Die Landwirtschaft.
 — Der Handel, die Industrie und der Käufer. — Das
 laufende Band. — Der Ertrag der Methode. — Das
 Arbeitsverhältnis. — Gewerkschaftskapitalismus. — Die
 Einwanderungsbeschränkung und die soziale Zukunft.

III. Amerikanische Welt. Die Völker, die
 Massen und die Nation. — Das öffentliche Leben. —
 Das private Leben und die sozialen Mächte. —
 Der Verfall.

Der Verfasser, Handelsredakteur der Frankfur-
 ter Zeitung, versucht, wie er im Vorwort sagt, auf

Grund einer dreimonatigen Studienreise, „Amerika in
 dem zu sehen, was es heute ist und wird — was es für
 Europa und gegenüber Europa, als Teil des europäisch-
 amerikanischen Kulturkreises, heute ist und wird“.
 Feiler ist mit offenen Augen und Ohren durch
 Amerika gereist und weiß viel Interessantes in ge-
 fälliger Form zu berichten.

Greifen wir z. B. das Kapitel „Das laufende Band“
 heraus. Wir finden die tatsächlichen Verhältnisse in
 verschiedenen Betriebszweigen geschildert. Das lau-
 fende Band (Conveyor) beherrscht z. B. den Betrieb der
 großen Schlachthäuser Chicagos nicht nur in der
 eigentlichen Schlächtereier und Fleischverarbeitung, son-
 dern auch in den mannigfachsten Neben- und Hilfs-
 betrieben, der Margarinefabrik, der Schmalzfabrik, der
 Kartonfabrik usw. Das laufende Band in höchster Voll-
 kommenheit ist die Grundlage, auf der ein Massenver-
 sandthaus wie Sears Roebuck & Co. seinen ganzen
 inneren Betrieb, einen reinen Kontor- und Expeditions-
 betrieb, aufgebaut hat. Die praktische Auswirkung des
 Conveyor-Systems auf den einzelnen Arbeiter und den
 inneren Gehalt seines Tuns ist in den verschiedenen
 Betrieben natürlich verschieden. Wo keine das Tempo
 regelnden Verträge mit den Arbeitern und Angestellten
 bestehen, holt das Band aus den Menschen das Äußerste
 an Arbeit heraus und oft mehr als das Erträgliche.
 Denn dann ist die Entscheidung darüber, welche Menge
 Arbeit jeweils in einer bestimmten Zeit auf das Band
 gegeben werden kann, nur eine Frage der Erfahrung.
 Wohltätigkeitsanstalten sind, wie Henry Ford ge-
 sagt hat, die amerikanischen Betrieb wirklich nicht,
 und bei dem System des laufenden Bandes braucht man
 nicht mehr den Anreiz des Akkordlohns.

Zahlreiche Probleme werden mit dem scharfen Blick
 des erfahrenen Wirtschaftsforschers behandelt; und
 wenn man auch dem Verfasser nicht immer beistimmen
 kann, so regt er doch in hohem Maße zum Nach-
 denken an.

Obst.

**Simson, Dr. Gerhard: Der Teilstreik und die Lohnan-
 sprüche der Arbeitswilligen.** Saalfeld i. Thür. 1925,
 Verlag der Wiedemannschen Druckerei A.-G. 8°. 40 S.

Sind die Arbeitswilligen durch Streikposten oder
 Bruchialgewalt am Betreten der Arbeitsstätten gehindert,
 so erhebt sich die Frage, ob der arbeitswillige und an
 der Arbeitsniederlegung unbeteiligte Teil der Beleg-
 schaft die Weiterzahlung seines Lohns vom Arbeitgeber
 verlangen kann. Dr. Gerhard Simson sucht nun
 in der vorliegenden Arbeit im Hinblick auf das Teil-
 streikproblem das Verhältnis von bürgerlichem Recht
 und Arbeitsrecht darzulegen und zu zeigen, welche Be-
 deutung die soziale Idee der Solidarität des Arbeits-
 nehmers für die positiven Bestimmungen des BGB. hat.

Der Verfasser zeigt in seinen Darlegungen nicht nur,
 daß er die einschlägige Literatur vollkommen be-
 herrscht, sondern auch, daß er rechtlich und wirtschaft-
 lich sehr gut geschult ist und den Kern des Problems
 richtig erkannt hat.

Obst.

**Grotius, W.: Die Wirtschaftsverträge der Sowjet-Union
 seit Rapallo.** Auf Grund amtlichen Materials heraus-
 gegeben und eingeleitet (Ostwelt-Bücherei, Bd. 1).
 Berlin o. J., Ostwelt-Verlag. 133 S.

Der Verfasser gibt in der Einleitung (S. 5—28) eine
 gute Übersicht über die Entwicklung der Handelsbezie-
 hungen der Union d. SSR. zu den einzelnen Ländern
 und hebt wirksam die Bedeutung des Außenhandel-
 monopols für diese Entwicklung hervor. Den sonstigen
 Inhalt der kleinen Schrift bilden nur die Texte der Ver-
 träge aus den Jahren 1922—1924 mit 8 Ländern. Im
 ganzen sind 14 Verträge übersetzt und die Übersetzung
 ist — nach den vorgenommenen Stichproben zu ur-
 teilen — als gelungen zu betrachten. An zwei Stellen
 konnte ich allerdings Ungenauigkeiten feststellen: in
 Art. 3. Z. 4. des vorläufigen Abkommens mit Däne-
 mark sollte es statt „Handlungen“ — „Urkunden“
 heißen; in Art. 11 des Vertrages mit Italien müßte statt

„Maß der Erbrechte und die materielle Gültigkeit der Verfügungen“ gesagt werden: „Höhe der Erbschaftssteuern und das materielle Recht“. Auf eine unrichtige Angabe auf Seite 5 der Einleitung sei ebenfalls hingewiesen: die Ausgabe der russischen Friedens- und Handelsverträge von Freund („Quellen und Studien“ des Osteuropa-Instituts, 1924) enthält nicht bloß die vor dem Rapallo-Vertrag liegenden Verträge, sondern auch manche spätere, so mit Dänemark von 1923. Trotzdem bildet freilich das vorliegende Buch eine erwünschte Ergänzung zu der Ausgabe Freunds.

Eljaschoff, M.: Die Grundzüge der Sowjetverfassung. Mit Anlage der Texte der Verfassung des Bundes der Sozialistischen Sowjet-Republiken vom 6. Juli 1923, der Verfassung der Russischen Föderativen Sowjetrepublik vom 10. Juli 1918 und zweier Tabellen. Heidelberg 1925, Carl Winters Universitätsbuchhandlung. 93 S.

Die kleine Schrift bietet eine ausgezeichnete Einführung in das Verfassungsrecht Sowjetrußlands. Sie will dem deutschen Leser eine gedrängte Darstellung der Entwicklungsgeschichte und des jetzigen Standes des „Sowjetstaatsrechts“ vom juristischen Standpunkte geben, wobei der Verf. nicht nur auf das rein formelle und äußerliche der Sowjetverfassungen, sondern auch auf die inneren realen Vorgänge des „Sowjetsystems“ eingeht. „Wichtig ist es“, sagt er mit Recht, „wie ein Staat de facto und nicht nur de jure regiert wird“. Die Einleitung (S. 9–26) enthält in 6 Kapiteln die kommunistische Auffassung von Staat, Recht und Verfassung, die Verfassungsentwicklung bis zum bolschewistischen Staatsstreich, die Geschichte der Sowjets, die Verfassung von RSFSR. von 1918, die Entwicklung vom Einheitsstaat zum Staatenbund und vom Staatenbund zum Bundesstaat. Wenn auch das Kapitel über die Verfassung der RSFSR. (der wichtigsten Bundesrepublik) von 1918 jetzt zum Teil durch die geänderte Verfassung von 1925 überholt ist, so ist doch der übrige Inhalt der Einleitung, in der bereits der Grundgedanke der Schrift hervortritt — die Verfassung selbst sei bloße Fiktion, der faktische Träger der Staatsgewalt sei die kommunistische Partei — lesenswert und namentlich die Entstehung des Bundes der SSR. als eines Bundesstaates ist gut dargestellt. Den Hauptteil der Arbeit bilden aber die Ausführungen über die rechtliche Natur dieses Bundes und dessen Organe (S. 27–57), über Sowjetstaat und Individuum (Rechte und Pflichten der Sowjetbürger, S. 58–65) und „die faktische Lage“ (die kommunistische Parteidiktatur; das sog. Sowjetsystem und die parlamentarische Demokratie S. 66–71). Hier gelingt es dem Verf., die tatsächliche Ausschaltung des Sowjetapparates und die Verwandlung der Sowjets in „stumme Statisten“, die Machtlosigkeit des sog. „Nationalitätenrates“ gegenüber den Klassenorganen der Bundesverfassung, die Mängel des Wahlrechts (nicht unmittelbar, nicht geheim) usw. in knappen Ausführungen gut nachzuweisen. Auch seinen Schlußbetrachtungen muß man Recht geben, namentlich dem Satze, daß derselbe Selbsterhaltungstrieb, der die Kommunisten nötigte, ihre wirtschaftlichen Prinzipien zur Seite zu legen, ihnen auch Gebiete, keinerlei Abschwächungen in ihrer politischen Diktatur zuzulassen. Nicht richtig ist dagegen die Behauptung (S. 58), es gebe subjektive öffentliche Rechte in Sowjetrußland; auf S. 65 ist übersehen, daß der „Arbeitskodex“ 1922 in neuer Fassung erschien.

Prof. Friedrich Schöndorf, Breslau.

Rußland, Offizieller Bericht der englischen Gewerkschaftsdelegation nach Rußland und dem Kaukasus im November und Dezember 1924. Berlin 1925. XXXVIII und 303 S.

Der Bericht der Delegation, die gut einen Monat lang, zum Teil in zwei Gruppen, Rußland bereiste, zerfällt in Teilberichte über die allgemeine Lage, über die Arbeitsverhältnisse und schließlich über Transkaukasien und Georgien. Er bezweckt eine „Übersicht über die

Vorteile und Nachteile, die das russische Volk unter dem neuen Regierungssystem genießt“. Ausdrücklich wird versichert, daß die Delegation selbständig den Plan der Fahrt bestimmt habe, daß keine Auslieferung an den genannten Führer oder Übersetzer der russischen Regierung in Frage kommen könne. Diese Feststellung ist um so wichtiger, als man auf Grund der sonstigen Literatur meist eine ganz anders „überraschende Wirkung der Sowjetsherrschaft“ kennt. Wesentlich mehr als eine Wiedergabe gewonnener Eindrücke einer einmonatigen Studienfahrt und bereitgestellter Statistiken darf man freilich nicht erwarten, immerhin ist eine kritische Lektüre des vielseitigen Buches von Interesse und bietet mancherlei Anregendes.

Ebert jr., Fritz: Der deutsche Arbeiter in der Wirtschaft. 8°. 32 S. M. —.50.

In seiner Schriftenreihe über „Praktischen Sozialismus“, Band 15, hat der Verlag der Neuen Gesellschaft G. m. b. H., Berlin-Hessenwinkel, eine kleine Broschüre „Der deutsche Arbeiter in der Wirtschaft“ von Fritz Ebert jr., erscheinen lassen, die mehr vom psychologischen wie vom wirtschaftlichen Standpunkt an Interesse verdient.

Der 9. November zwang den Sozialdemokraten, die bisher den Staat bekämpft hatte, sich zu entscheiden, ob er einen Staat oder ein Chaos haben wollte. Er wählte nach schwerem Kampf in der Mehrheit den ersteren Weg und muß bestrebt sein, somit aufzubauen, anstatt nur einzureißen. Negative Staatsauffassungen mußte in positive umgestellt werden.

Fritz Ebert jun. hat den Weg zu einer Umkehr gefunden und ist in eine Wirtschaftsauffassung eingelenkt, die bürgerlich bezeichnet werden muß. Er erkennt, daß ein Land wie Deutschland nicht mehr vom Welthandel unabhängig sein kann, sondern sich in den die Welt nun einmal beherrschenden kapitalistischen Wirtschaftsgang, wie auch nach gewissen Umstellungen, harmonisch eingliedern muß. Er erkennt die gewaltige Bedeutung der verlorenen Bodenschätze und Rohprodukte für Deutschland an; eine Einsicht, die nur eine Etappe auf dem Wege zum Kolonialwirtschaftler sein kann. Die Handelsflotte in ihrer Bedeutung für die Volkswirtschaft ist ihm klar geworden, so daß er heute wohl nicht mehr denjenigen recht geben würde, die lachend eine Handelsflotte als kapitalistisches Spielzeug abtreten konnten. Aktivität und Passivität der Handelsbilanz gewinnen ein anderes Aussehen, wenn man sie nicht mehr als eine Erscheinung ansieht, die den Parteipolitiker nicht zu interessieren braucht, weil sie fernab vom innerpolitischen Parteiprogramm liegt. Ja, Ebert sieht sogar die verteuerte Wirkung des Dawesplanes auf die Absatzfähigkeit unserer Waren, und somit die wirtschaftliche Lage der deutschen Arbeiterschaft ein, wenn er auch am Schluß seiner Broschüre von der loyalen Durchführung der Bestimmungen des Dawesplanes „Freiheit, Befreiung des ganzen Volkes aus dem Joch von Versailles“ erwartet.

Sehr interessant aber und lehrreich sind die Zugeständnisse, die Ebert bei der Beurteilung der von den Gewerkschaften geleisteten Arbeiten auf den neuen Staat macht. Er sieht sehr klar die Fehler, die gemacht sind und ist zu seinem Teil bestrebt die deutsche Sozialdemokratie von wirtschaftlichen und sozialen Utopien frei zu machen und ihr die Zusammenhänge mit und die Abhängigkeit von der Weltwirtschaft vor Augen zu führen.

In diesem Augenblick aber beginnt der Übergang zu einer nationalen wirtschaftlich gesinnten Arbeiterklasse, die nicht außerhalb des Staates mehr stehen kann und dem Zuge der Weltwirtschaft folgen muß. Der Weg führt dann von Moskau fort.

Pick und Weigert: Die Praxis des Arbeitsrechts. Berlin, Verlag R. Hobbing. 8°. 280 S.

Von der großen Menge fast unbemerkt, ist seit den Kriegen ein Zweig der Rechts- und Wirtschaftswissen-

chaft erwachsen, der heute schon als eigenes kompliziertes Gebilde anzusehen ist: das Arbeitsrecht.

Die Entwicklung hat es ganz natürlich mit sich gebracht, daß die systematische Durcharbeit und Sammlung des gewaltigen Stoffes fehlt, und sich überall Einprengsel davon in anderen Materien finden. Es ist daher eine dankenswerte Aufgabe gewesen, daß sich Rechtsanwalt Fritz Pick und Regierungsrat Dr. M. Weigert (Verlag Reimar Hobbing, Berlin) der Arbeit unterzogen haben, „eine Praxis des Arbeitsrechts“ herauszugeben, das als „Handbuch für praktische Anwendung des Arbeitsrechts“ gedacht ist.

Der gewaltige Stoff ist sorgfältig zusammengesucht und mit gutem Erfolg übersichtlich und systematisch in Abschnitten zusammengestellt.

Der erste Abschnitt „die Arbeitsverfassung“ zeigt uns Art und Aufbau, Geschäftsführung der Betriebsvertretungen, ihre Rechtsstellung, Aufgaben und Mittel zur Erfüllung dieser Aufgaben.

Der zweite Abschnitt gliedert sich unter dem Sammelbegriff des Arbeitsverhältnisses in den einzelnen Arbeitsverträgen, in die Betriebsvereinbarung, die Arbeitsordnung und die Tarifverträge.

Der dritte Abschnitt ist der Arbeitsgerichtsbarkeit und dem Schlichtungsverfahren gewidmet, während

Der vierte Abschnitt eine Darstellung der Arbeitszeit und der Sonntagsruhe gibt.

Der fünfte Abschnitt enthält eine sehr interessante Darstellung aller der Vorschriften, die zum Schutze der Gesundheit und Sittlichkeit auf dem Gebiete des Arbeitsrechts gegeben sind.

Der sechste Abschnitt endlich befaßt sich mit Arbeitsbeschaffung und Erwerbslosenfürsorge und bringt auch bei dieser ganz besonders schwierigen Materie eine ganz vorzügliche Darstellung.

Was das Buch noch besonders empfehlenswert macht, ist, daß den einzelnen Abschnitten entsprechende Vordrucke für Eingaben und Verfügungen beigegeben sind und sich als Anhang zu dem ganzen Werk ein Verzeichnis der wichtigsten arbeitsrechtlichen Gesetze, Verordnungen und Zeitschriften befindet. Ein alphabetisches Sachverzeichnis erleichtert durch praktische Stichworte das Aufsuchen der einzelnen Gebiete.

Klute, Fritz: Argentinien und Chile von heute. Lübeck, O. Quitzow Verlag.

Es ist zweifellos ein Verdienst der deutschen Währung, daß der deutsche Wirtschaftler und Wissenschaftler wieder in das Ausland gehen und dort Pionierarbeit leisten kann. Wenn auch die früheren Reisewerke, die vor dem Kriege geschrieben wurden, nicht ganz veraltet sind, so ist doch eine Revision und Richtigstellung mancher Ansicht erforderlich, die bisher der Wirklichkeit entsprochen hatte. Dies muß ganz besonders hinsichtlich der Wirtschaft und des Weltverkehrs eines Landes gelten, wenn man nicht zu ganz falschen Voraussetzungen für die Wege kommen will, die seitens der deutschen Wirtschaft nunmehr eingeschlagen werden müssen.

Fritz Klute, der Gießener Geograph, ist vor kurzem von einer Reise aus Süd-Amerika zurückgekehrt und berichtet uns hierüber in einem bei Otto Quitzow, Lübeck, erschienenen Buche „Argentinien-Chile von heute, Land, Volk und Kultur“. Es ist ein selten liebenswürdiges Buch, das sich wie ein Tagebuch liest und doch den Leser mit einer Fülle wissenschaftlicher Probleme der verschiedensten Art vertraut macht. Besondere Beachtung finden die geographischen, geologischen und wirtschaftlichen Zusammenhänge, wobei besonders Wert auf ihre Bedeutung für die deutsche Auswanderung gelegt wird. Klute versteht es, nicht nur mit den Augen des Gelehrten zu sehen, sondern in erster Linie mit den Augen des Wirtschafters, der seinen Beobachtungen eine zeitgemäße Bedeutung geben will.

Dem Süd-Amerika-Interessenten wird das Buch ein erfreulicher Zuwachs seiner Bibliothek bedeuten, zumal der Buchschmuck in sehr geschickter Weise ausgewählt

ist und durch besonders charakteristische Bilder den Leser bei seiner Vorstellung von Land und Leuten unterstützt.

Miller, Dr. Constantin: Studien zur Geschichte der Geldlehre. Stuttgart und Berlin, J. G. Cotta'sche Buchhandlung.

Der Verfasser unterzieht sich der dankbaren Aufgabe, das Geld einmal als Problem der Physiologie und Psychologie aufzufassen, Studien zur Geschichte der Geldlehre zu machen und sich nicht mit der Tatsache des Bestehens des Geldes als Tauschmittel zu begnügen.

Die Inflation und Deflation sind ja allgemein Veranlassung gewesen, tiefer über die Fragen nachzudenken, wobei sich, nicht zum mindesten bei den „zuständigen“ Stellen, eine erschreckende Unkenntnis der Dinge gezeigt hat, ein katastrophaler Mangel an Erkenntnis der Stellung des Geldes im Wirtschaftssystem, der Psychologie und Physiologie des Geldes. Geld war eben „Geld“, womit man kaufen, zahlen und infolgedessen auch selbst bezahlt werden konnte.

Constantin Miller führt uns von den noch völlig primitiven Geldauffassungen Xenophons über die ersten rationalistischen Erklärungen Platons und den von Aristoteles erkannten Tauschzweck des Geldes als „Geschöpf der Rechtsordnung“ zum Römerreiche. Auch das klassische-juristische Rom mit seinem so primitiven Zuwiegen des Geldmetalles (Kupfer) war noch weit von einer Geldwissenschaft entfernt. Der Verfasser führt uns dann sehr interessant in die Zeit der punischen Kriege und zu Nero, unter dessen Regierung die Silberklause aufkam, der wir in der „wertbeständigen“ Mark nach dem Weltkriege als Prinzip wieder begegnen; wieder eine der Parallelen der Weltgeschichte.

Mit den Theorien von Buridan und Oresmius schließt die Studie, die somit trotz ihrer interessanten Einzelheiten doch nur einen kleinen Ausschnitt aus dem gewaltigen Gebiete des Geldes gibt und daher über den Rahmen einer geschichtlichen Studie nicht hinausgeht. Trotzdem wird sich dem Leser eine Fülle Parallelen zur heutigen Zeit aufdrängen, gleichzeitig aber auch die Erkenntnis, daß wir in der Zwischenzeit bis zur Inflation nur recht geringe Fortschritte in der Erkenntnis gemacht haben. Eine Fülle interessanter Probleme und Tatsachen harret noch der Bearbeitung durch den praktischen und nicht durch Parteidogmen irgendwelcher Art behinderten Wirtschaftler.

Der Deutsche Freidenkerbund beabsichtigt eine Reihe von Flugschriften herauszugeben, von denen die erste „Handelspolitik und Londoner Abkommen“ von Lujo Brentano (Frankfurter Sozietätsdruckerei) erschienen ist.

Brentano weist einleitend auf die heute nicht immer ganz einwandfreie Berechtigung des Rufes nach dem „Schutz der nationalen Arbeit“ hin. Nach einer Darstellung der Voraussetzungen des Freihandels und seiner Wirkungen kommt er zu dem Ergebnis, daß, nur wenn Deutschland dem englischen Freihandelssystem von 1860 folge und seine ganzen Produktivkräfte in den Erwerbszweigen konzentriere, die ohne Zuschüsse aus dem Gewinn anderer bestehen können, Deutschland imstande sein würde, „nicht nur seinen Verpflichtungen nachzukommen, sondern auch zu neuer Größe aufzuerstehen“.

Brentano sieht also unter diesen Voraussetzungen das Dawes-Abkommen als erfüllbar an und glaubt, daß Deutschland trotz dieser Hemmungen zu neuer Größe auferstehen könnte. Er übersieht aber meines Erachtens bei diesem Vergleiche, daß England, als es 1860 seine Schutzzölle beseitigte, keinem Versailler „Frieden“ unterjocht, sondern ein souveräner Staat war. Und in dieser mangelnden Schlußfolgerung liegt die Schwäche der Beweisführung, die vergleicht, wo keine gleichen wirtschaftlichen und politischen Voraussetzungen und Bedingungen vorliegen.

Dr. Alfredo Hartwig, Bensheim.

Versicherungs-Literatur.

Vor einem Vierteljahrhundert noch war es um das Versicherungsschrifttum in Deutschland recht schlecht bestellt. Wohl gab es wertvolle Einzelschriften, bei denen es sich aber freilich meist um Doktordissertationen handelte: wer sich über das Ganze der Versicherungslehre unterrichten wollte, der war auf das einseitige und unvollständige Werk der Brüder Brämer angewiesen. Der Umschwung, der im ersten Jahrzehnt des neuen Jahrhunderts eintrat, ist eng verknüpft mit der Göttinger Schule von Lexis und mit dem Namen von Alfred Manes, der ihr angehört. Sein umfassendes Werk „Versicherungswesen“, das erstmals 1905 in einem Bande erschien, war eine Tat von weittragender Bedeutung, und es ist ein Beweis für das große Bedürfnis, daß schon 1913 eine zweite Auflage und bald nach dem Weltkrieg (1921) eine dritte Auflage, nunmehr zwei Bände umfassend, herauskam. Auch diese war rasch vergriffen und jetzt liegt „der Manes“, wie das Werk allgemein genannt wird, schon in einer vierten Auflage vor¹⁾.

Die vierte Auflage umfaßt wieder zwei Bände, deren erster die sog. „Allgemeine Versicherungslehre“ behandelt, also Begriff und Wesen der Versicherung, ihre geschichtliche Entwicklung und ihre Bedeutung, die verschiedenen Organisations- (Rechts-) Formen, die allgemeine Versicherungstechnik und die Versicherungspolitik, sowie die Entwicklung und den derzeitigen Stand der Versicherungswissenschaft, während der zweite die besondere Versicherungslehre, die Lehre von den einzelnen Zweigen der Privatversicherung, zum Gegenstand hat.

Von der Neuauflage gilt, was man bei allen Veröffentlichungen von Manes konstatieren kann, daß sie in jeder Hinsicht „up to date“ ist; alle wichtigeren Vorgänge auf dem Gebiete der Privatversicherung bis zum Augenblick der Drucklegung sind berücksichtigt, was vor allem wichtig ist in einer Zeit wie der unserigen, die fortgesetzt Neuerungen bringt. Daß nicht jeder mit allen Auffassungen von Manes übereinstimmt, ist selbstverständlich; auf Einzelheiten einzugehen, dürfte sich aber um so mehr erübrigen, als die Einwendungen, die gegen einzelne Meinungsäußerungen zu erheben wären, mit der Anlage und der Durchführung des Werkes in grundsätzlicher Hinsicht nichts zu tun haben, das sich seit nunmehr zwei Jahrzehnten in gleicher Weise in der Praxis wie für den Unterricht bewährt hat. Das gut durchgearbeitete Sach- und Personenregister für beide Bände, das — eine anerkennenswerte und leider seltene Erscheinung — jedem Bande beigegeben ist, erleichtert vor allem dem vielbeschäftigten Fachmann die Benützung des Werkes als Nachschlagebuch.

Freilich, wer sich über einzelne Fragen des Versicherungswesens rasch unterrichten will, für den gibt es noch eine bessere Möglichkeit: kurz nach Erscheinen des „Versicherungswesen“ hat Manes die zweite Auflage des „Versicherungs-Lexikons“²⁾ herausgebracht, als Jubiläumsausgabe anlässlich des fünfundsingzigjährigen Bestehens des nahezu ebenso lange von ihm geleiteten „Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft“. Erstmals 1908 erschienen und 1913 durch einen Ergänzungsband auf den neuesten Stand gebracht, stellte dieses Werk die erste vollständige Enzyklopädie des Versicherungswesens dar; Privat- und Sozialversicherung; Allgemeines und Besonderes waren darin von einer großen Anzahl von Fach-

genossen in etwa 300 Artikeln behandelt. Daß es möglich war, in der schweren Nachkriegszeit eine Reihe der alten und viele neue Mitarbeiter für eine zweite Auflage zu gewinnen und daß es weiter möglich war, das Werk rechtzeitig zum Jubiläum herauszubringen, darüber staunt nur, wer Manes' Organisationstalent nicht kennt. Die Mitarbeiter mußten einfach, wie ich als Verfasser einiger kleiner Beiträge bestätigen kann; die gab's kein Entrinnen, Briefe über Briefe mahnten und Säumigen — und es wurde geschafft.

Eine Unsumme von Arbeit steckt in den anderthalb tausend Spalten des Lexikons mit seinen mehr als 50 Artikeln, in deren Abfassung sich nahezu ein halbes Hundert Autoren — Theoretiker und Praktiker des In- und Auslandes teilten. Gewiß sind nicht alle Artikel gleichwertig, gar mancher Artikel mußte, um — ohne Erhöhung des Umfangs — Raum für die vielen neuen Artikel zu schaffen, gekürzt werden, manchmal stärker als an sich erwünscht: alles in allem genommen haben wir es aber mit einem „standard work“ zu tun, wie es auch heute noch die versicherungswissenschaftliche Literatur keines Landes aufweist. Besonders wertvoll sind die Literaturangaben am Schlusse eines jeden Artikels sowie das ausführliche Sachregister, das nicht nur die selbständigen Artikel des Lexikons verzeichnet, was ja schließlich bei einem Lexikon nicht notwendig wäre, sondern — und darin besteht seine Bedeutung — auch alle übrigen innerhalb der einzelnen Artikel vorkommenden wichtigeren Worte (Namen und Sachen). Für jeden Theoretiker und Praktiker des Versicherungswesens ist das Lexikon natürlich unentbehrliche Bestandteil der Handbücherei; auch der Betriebswirtschaftler wird es, hat er es einmal benutzt, nicht mehr missen wollen.

Daß die Ausstattung des Lexikons einer Jubiläumsschrift in jeder Weise würdig ist, bedarf bei einem Verlag wie Mittler wohl keiner Hervorhebung. Selbstverständlich handelt es sich auch bei dem eingangs besprochenen Werk aus Teubners Verlag um beste Friedensausstattung.

Dir. Prof. Koburger.

Gewerbliche und kaufmännische Fachschulen in Deutschland, ihre Einrichtungen und örtliche Verteilung.

Unter Mitwirkung der Schulverwaltungen der Länder herausgegeben vom Preußischen Ministerium für Handel und Gewerbe. Berlin, Carl Heymanns Verlag. 8°. 92 S.

Aufgeführt werden die Fachschulen für das Baugewerbe, die Metallindustrie, die Textilindustrie, das Handwerk, die Industrie, das Kunstgewerbe, den kaufmännischen und seemännischen Beruf, außerdem Frauenfachschulen und große Meisterkurse unter Angabe der Aufgaben und Einrichtungen, Dauer der Ausbildung, Aufnahmebedingungen, Kosten, Prüfungen und Berechtigungen. Die örtliche Verteilung wird sowohl nach Ländern und Provinzen als auch durchlaufend nach Orten nachgewiesen.

Das Buch bildet einen wertvollen Aufschluß über die Ausbildungsmöglichkeiten zu gewerblichen und kaufmännischen Berufen und zeigt schon äußerlich, daß das Fachschulwesen zu einem mächtigen Faktor im Rahmen der technischen, wirtschaftlichen und staatspolitischen Bildung und Erziehung geworden ist.

Adreßbuch der gesamten Textil-Branche 1925. Leipzig, Hans Braig Verlag. XXIV und 419 S.

Von 125 einzelnen Branchen und ihrer Hilfsindustrie werden die Firmen nach alphabetisch geordneten Niederlassungsorten aufgeführt. Ihnen schließt sich die Aufzählung der Fachzeitschriften der Fachliteratur, der Fachschulen, der Berufsgenossenschaften, Verbände und Vereinigungen und ein Bezugsquellenverzeichnis nach alphabetisch aufgeführten Bedarfsartikeln an.

Die übersichtliche Anordnung ermöglicht ein rasches Nachschlagen aller gewünschten Auskünfte.

¹⁾ Manes, Versicherungswesen, Band I und II, 4. neu durchgesehene Auflage, Leipzig und Berlin 1924 (bei Teubner). Preis geheftet 5 bzw. 7.60 RM, gebunden 6 bzw. 9 RM.

²⁾ Versicherungs-Lexikon, herausgegeben von Professor Alfred Manes, zweite völlig neu bearbeitete Auflage. Berlin 1924 (bei Mittler). Preis gebunden 50 RM.

Klockhaus' Kaufmännisches Handels- und Gewerbeadreibuch des Deutschen Reiches. Berlin, H. Klockhaus, Verlagsbuchhandlung und Buchdruckerei.

Band Groß-Berlin, Provinz Brandenburg und Grenzmark 1926, 535 S.

Band Provinz Sachsen, Anhalt, Thüringen nebst Kreise Schmalkalden (Hessen-Nassau) und Coburg (Bayern) 1926, 1254 S.

Band Provinzen Schlesien und Oberschlesien 1926, 752 S.

Die Adreibücher bilden ein ausführliches Nachschlagewerk über die wirtschaftlichen Verhältnisse der einzelnen Orte durch Aufzählung aller ansässigen Gewerbe- und Industriezweige in alphabetischer Reihenfolge mit Angabe des Telefonanschlusses und der Poststrecke. Eine Reihe von Firmen ist durch Fettdruck hervorgehoben. Orts-, Waren- und Fabrikationsregister ermöglichen ein rasches Nachschlagen. Außerdem sind für jeden Ort die Verkehrsverhältnisse und die gerichtliche Zuständigkeit angegeben.

Offizielles Industrie- und Handelsadreibuch. Export- und Importhandbuch des west- und mittelsächsischen Wirtschaftsgebietes. Herausgegeben von der Handelskammer zu Chemnitz.

Das Buch gibt in 5 Abteilungen einen umfassenden Überblick über das vielgestaltige und hochentwickelte Wirtschaftsleben des betreffenden Gebietes und wendet sich an den französischen, englischen, spanischen und russischen Interessenten in seiner Muttersprache. Die einzelnen Abteilungen behandeln folgende Gebiete:

1. Behörden, öffentliche Einrichtungen, Verbände, 52 S.

2. Firmenverzeichnis, 227 S.

3. Bezugsquellenverzeichnis, 307 S.

Fachgruppe I: Maschinen, Apparate und Instrumente, Metallverarbeitung und Kleisenindustrie, Bergbau, Baubedarf, Elektrotechnik, Optik, Feinmechanik und Meßinstrumente, Chemische Industrie, Verkehrs- und Transportmittel.

Fachgruppe II: Textil- und Bekleidungsindustrie, Posamenten, Leder- und Schuhindustrie.

Fachgruppe III: Holz-, Spielwaren- und Musikinstrumentenindustrie, Buchdruck- und Graphische Gewerbe, Papierindustrie, Glas- und Keramische Industrie, Landwirtschaft und Lebensmittel.

Fachgruppe IV: Banken, Versicherungen und andere Erwerbs- und Berufsweige.

4. Schutzmarken und Wortzeichen, 2 S.

5. Allgemeiner Anzeigenteil, 48 S.

Brink, G.: Ein Buch über Schweden. Herausgegeben vom Schwedischen Verkehrsverband. Mit 151 Bildern, 31 Spezialkarten oder Diagrammen und einer farbigen Verkehrskarte. Stockholm 1926, 8°. 207 S.

Zunächst ein Reisebuch. Als solches berichtet es über die Reisewege nach Schweden, über Verkehrs- und Verkehrsverhältnisse in Schweden und vor allem über wirtschaftlich, volkswirtschaftlich, geschichtlich, kulturell und wirtschaftlich beachtenswerte Gebiete. Vorangestellt sind treffende Zusammenfassungen über geographische, geschichtliche Verhältnisse und vor allem klare Schilderungen über das heutige Schweden hinsichtlich Verfassung, Literatur, Kunst, Wissenschaft und im besonderen über das Wirtschaftsleben. Dadurch wird das Buch zum „Buch über Schweden“, das auch dem, der zu Hause bleibt, mannigfache Anregung und Belehrung bietet und in ihm beim Anblick der schönen und stimmungsvollen Bilder die Sehnsucht nach dem Lande der Mitternachtssonne weckt.

Dr. Rost.

Adreibücher usw.

Schmidt, B. H.: Bezugsquellenbuch für Eisen- und Metallwaren, Maschinen und alle übrigen Erzeugnisse der deutschen Industrie. 9. vermehrte Ausgabe. Hagen i. W. 1925, Otto Hammerschmidt. Das Material, das ein Gesamtbild der deutschen Industrie und des Handels zu geben versucht, ist auf Grund von an die einzelnen Betriebe gerichteten Frage-

bogen und mit Unterstützung der Verbände zusammengetragen und sorgfältig durchgearbeitet. Die Anordnung ermöglicht dem Interessenten ein schnelles Auffinden.

de Wit, Paul: Weltadreibuch der Musikinstrumentenindustrie 1925/26. Teil I. Deutschland, Österreich, Tschechoslowakei. Leipzig 1925/26, Paul de Wit.

Das Adreibuch enthält die bestehenden Organisationen und Vereinigungen in der deutschen Musikinstrumentenindustrie, Berufsgenossenschaften, Verbände und Vereine mit näheren Angaben ihrer Organisation, ferner in alphabetischer Reihenfolge die einzelnen Städte, in denen Fabrikanten, Exporteure und Händler der Branche ihren Sitz haben. Ein geographisches Inhaltsverzeichnis und alphabetisches Sachregister vermeiden zeitraubendes Suchen. Ein 2. Teil, der das übrige Europa, Amerika, Afrika, Asien und Australien umfassen soll, ist in Vorbereitung.

Rudl, P. E.: Adreibuch der Baltischen Staaten und der U.d.S.S.R. (Rußland). Riga 1925, Ed. Petzholz.

Das Adreibuch enthält Informations- und Adressenmaterial in deutscher, englischer und russischer Sprache. Seine Aufgabe soll sein, die wirtschaftliche Zusammenarbeit der Baltischen Staaten untereinander zu fördern, den Wirtschaftsverkehr dieser mit Rußland zu erweitern, die Anknüpfung und den Ausbau der wirtschaftlichen Beziehungen der übrigen Länder zu den Baltischen Staaten und Rußland enger zu gestalten. Jedem der behandelten Staaten geht eine Übersicht über die wirtschaftliche Lage, Einkaufs- und Absatzmöglichkeiten und ein Verzeichnis der Regierungsbehörden, Konsulate und wirtschaftlichen Organisationen voraus. Das Branchenverzeichnis ist nach Städten geordnet, über jede Stadt sind kurze Angaben gemacht. Eine beigefügte Verkehrskarte ermöglicht eine schnelle Orientierung der reisenden Kaufleute zu Lande, zu Wasser und per Flugzeug.

Dr. Walter Schuster.

Literatur-Übersicht.

August.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

*Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 6. Lieferung: Breslau—Calcutta. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Sp. RM 7.—.

Betriebswirtschaftliche Grundlagen.

Hellauer, Zur Begriffsbildung in der Betriebswirtschaftslehre. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 7.

Organisation des Vermögens.

Bewertungsfragen.

Gutenberg E., Die Struktur der Bilanzwerte. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 7.

Werbung.

Kliemann H., Schichtung der Käufertypen. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 7.

König H. A., Wie soll das Schaufenster des Autohändlers aussehen? Der Organisator 8, 87.

Luttringer O., Das Geschäftshaus als Repräsentations- und Werbemittel. Betrieb und Organisation 3, 6.

Töllner K. F., Die Anzeigenreklame als Werbemittel. Betriebsw. Rundschau 3, 6.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

- Friedrich A.*, Internationale Bindungen der deutschen Elektrizitätsindustrie. Wirtschaftsdienst 11, 24.
Keßler, Die Fusion im Wintershallkonzern. Der deutsche Ökonomist 44, 2125.
Meister M., Das polnische Eisensyndikat und die Lage in der Eisenindustrie Polnisch-Oberschlesiens. Wirtschaftsdienst 11, 24.

Gewinn- und Verlustrechnung.

- Kronstein J.*, Die mathematische Analyse der Gewinnchwankungsursachen. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 7.

Buchhaltung.

- **Gillmann H.*, Loseblattbuchhaltung. Maschinelle und handschriftliche Verfahren nach Gesetz und Rechtsprechung. C. Heymann, Berlin. 8°. 56 S. M 2.—.
Hirai J., Originale „Vierfache“ Buchhaltung in Kaijo, Chosen (Korea) oder Chike-Songdo-Chibu. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 7.
Hummel O., Buchhaltungsmaschinen in der Buchhaltung. Organisation 28, 12.
Kronstein J., Die Verhütung der Falschkontenbuchungen. Betrieb und Organisation 3, 6.
Ries E., Die Verbuchung des Wechsel-Obligos. Organisation 28, 13.
Tetzlaff O., Reformen im kommunalen Etats- und Rechnungswesen. Preuß. Verwaltungs-Blatt Bd. 47, 35.
Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.
Mezger F. L., Finanzierung der Erntebewegung. Wirtschaftsdienst 11, 27.

Betriebsführung.

- **Mildebrath G.*, Der wirtschaftliche Betrieb. Gloeckners Handelsbücherei Bd. 123. 8°. 117 S. M 2.—.
**Scott F. L.*, Geschäftserfolg durch Autosuggestion. J. Gelden, Dresden. 8°. 95 S.
Biebrach W., Zwangsläufige Karteikastenordnung. Betrieb und Organisation 3, 6.
Bohne E. R., Die Sichtkartei im neuzeitlichen Großbetrieb. Organisation 28, 13.
Frank F., Die Auftragsabteilung einer Filiale. Betrieb und Organisation 3, 6.
Menzel M., Neuheiten auf dem Gebiete der Schreib- und Rechenmaschinen. Organisation 28, 13.
Meyer R., Orderkontrolle. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 7.
Michligk P., Ein Universalformular der Liefer- und Erfolgskontrolle, Abrechnung usw. Organisation 28, 12.
Oberparleiter K., Der rationale Kauf. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 7.
Schlenker P., Die Barfrankiermaschine „Francotyp“. Organisation 28, 12.
Schneider A., Organisation und Aufgaben der Personalabteilung in Großbetrieben. Organisation 28, 13.
Sieber A., Die Verwaltung der Illustrationsmittel. Organisation 28, 12.
Wlach F., Zur Normung des Halbbriefes und der Postkarte. Organisation 28, 13.
Halbbrief und Postkarte. Normalblattentwurf des Ausschusses für wirtschaftliche Verwaltung beim Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit. Betrieb und Organisation 3, 6.
Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.
**Klokenberg E. A.*, Rationalisierung der Schreibmaschine und ihrer Bedienung. Psychotechnische Arbeitsstudien. J. Springer, Berlin. 8°. 201 S. M 12.—.
**Wallfisch-Roulin P.*, Menschenbehandlung. 100 Richtlinien der Kunst, sich zu den Mitmenschen richtig einzustellen. Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart. 8°. 246 S. M 5.80.
Fink C., Zeitstudien mit Hochfrequenzkino „Zeitlupe“. Organisation 28, 13.
Hartmann F. L., Auslese und Ausbildung des Industriearbeiters in Deutschland. Der Organisator 8, 87.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

- **Ford Henry*, Mein Leben und Werk. Volksausgabt Paul List, Leipzig. 8°. 160 S. M 3.—.
**Lischka A.*, Die Selbstkostenrechnung in der Eisgießerei. R. Oldenbourg, München. 8°. 82 S. M 6.5
Klinger K., Die kalkulatorische Verrechnung der Montagekosten in der Einzelfabrikation, insbesondere im Eisenbau. Betriebsw. Rundschau 3, 6.
Landsberg, Konjunkturschwankungen und spezifischer Aufwand in der Industrie. Betriebsw. Rundschau 3, 6.
Lich O., Schnelldienst in der Maschinen-Reparaturabteilung. Organisation 28, 13.
Meltzer H., Die Bestandskontrolle im System der Selbstkostenermittlung. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 7.
Mildebrath G., Beiträge zur Rationalisierung der Materialwirtschaft. Organisation 28, 12.
Narath, Anwendung und Erfolge eines Gruppenprämienlohnsystems beim Beladen von Güterwagen. Organisation 28, 12.
Schulz-Mehring, Die Gründung von Spezialisierungs- und Verkaufsgemeinschaften in der verarbeitenden Industrie. Technik und Wirtschaft 19, 7.

Handelsbetriebslehre.

- **Geithe H.*, Wirkungen der Lebensmittelpzwangswirtschaft der Kriegs- und Nachkriegszeit auf den Lebensmitteleinzelhandel. Edeka Verlagsgesellschaft Berlin-Wilmersdorf. 8°. 195 S. M 2.75.
Buddeberg Th., Die betriebswirtschaftlichen Gründe für die Illiquiditätskrise im Einzelhandel. Zeitschr. Betriebswirtschaft 3, 7.
Witte I. M., Ermittlung und Senkung der Vertriebskosten in amerikanischen Geschäftshäusern. Betriebsw. Rundschau 3, 6.

Bankbetriebslehre.

- **Lemaitre B.*, Der Effektenlieferungsverkehr und der Effektingirodepot. Heft 3 der Betriebswirtschaftlichen Abhandlungen. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8 VIII u. 102 S. M 5.—.
*Die deutschen Banken im Jahre 1924 (Bilanzen). Zugleich eine Statistik der deutschen Banken seit der Jahre 1912. Herausgegeben von „Der deutsche Ökonomist“. W. Christians, Berlin.
Haefner H., Die Unmöglichkeit einer regelmäßigen Arbeitszeit im Bankgewerbe. Bank-Archiv 25, 18.
Hellwig H., Die Entwicklung der maschinellen Buchungstechnik. Der Zahlungsverkehr 8, 6.
Plum G., Selbstkostenermittlung im Bankbetriebe. Bankwissenschaft 3, 7.
Puxbaum H., Die Goldbilanzen der Wiener Großbanken. Der deutsche Ökonomist 44, 2125.
Scheffler, Bemerkungen zur Bankbetriebslehre. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 7.
Schoele O., Die Belegbuchhaltung. Der Zahlungsverkehr 8, 6.
Schönwandl M., Der Stand der Betriebstechnik, gewertet nach der neuen Literatur. Der Zahlungsverkehr 8, 6.

Verkehrsbetriebslehre.

- Baumann H.*, Rationalisierung der Reichsbahn. Technik und Wirtschaft 19, 7.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

- Mayer L.*, Der österreichische Frachten- und Zollstundungsdienst. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 7.
Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr
Aust H. W., Die volkswirtschaftliche Funktion des Geldmarktes. Sparkasse 46, 2.
Corwegh, Zum Ausbau des Effektingiroverkehrs. Der Zahlungsverkehr 8, 6.
Sulzbach W., Das Problem des deutschen Kapitalmarktes. Bank-Archiv 25, 19.

Zahlungs-, Wechsel- und Scheckverkehr.

ahrholz B., Die Neuordnung des Devisengeschäfts und seine Bedeutung. Bankwissenschaft 3, 6.

Nachrichtenverkehr.

eyer F., Änderungen im Code-Telegrammverkehr. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 7.

Sonstiges.

conhardt G., Compaß Finanzielles Jahrbuch 1926. Bd. III, Jugoslawien. 59. Jahrgang. 8°. 764 S.
 „ IV, Ungarn. 59. Jahrgang. 8°. 1388 S.
 Compaß-Verlag, Budapest, Wien, Zagreb.
ehrend, Reisebriefe von der England-Studienfahrt der Handelshochschule Mannheim. Gengenbach-Hahn, Mannheim. 8°. 97 S. M 150.

II. Volkswirtschaftslehre.

Geld und Währung.

nglisch P., Goldcharakter der alten Reichsbanknoten. 2. Aufl. G. Roll & Co., Berlin. 8°. 144 S.
rnhard G., Die Gefahren der Schatzwechselausgabe. Magazin der Wirtschaft 2, 24.
uhn L. A., Das französische Währungsproblem im Lichte deutscher Inflationserfahrungen. Bank-Archiv 25, 18.
novsky K., Betrachtungen über die Geldzirkulation in den einzelnen Staaten. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers 8, 5/6.
nsburgh A., Das Wunder der Rentenmark und die Nutzenanwendung für die Frankenländer. Die Bank, Juli 1926.

Industrie und Gewerbe.

Orgies-Rutenberg, Die Metallindustrie Finnlands. Eine standortdynamische Studie. Ratsbuchhandlung L. Bamberg, Greifswald. 8°. 39 S.
rwagen A. E., Die Erdölindustrie Rumäniens. Wirtschaftsdienst 11, 27.
isler K. W., Die deutsche Spiritusindustrie. Technik und Wirtschaft 19, 7.
ezger F. L., Die deutsche Elektroindustrie 1925. Wirtschaftsdienst 11, 25.
assen P., Deutschlands chemische Industrie 1925. Wirtschaftsdienst 11, 27.
e Reichsbetriebe im Jahre 1925—26. Wirtschaftsdienst 11, 24.

Handel und Handelspolitik.

erliner S., Der Erdnußhandel in Shantung. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. VIII u. 27 S. M 3.—.
eimann H., Europäische Zollunion. Beiträge zu Problem und Lösung. R. Hobbing, Berlin. 8°. 280 S. M 7.60.
lein H., Zollhandbuch für Italien. 3. Nachtrag nach dem Stande vom 1. Mai 1926. R. Hobbing, Berlin. Gr. 8°. 24 S. M 6.40.
chneiders R., Deutsch-italienische Handelsbeziehungen. A. Marcus & E. Weber, Bonn. 8°. 108 S. M 4.—.
trascheffsky H., Die auswärtige Handelspolitik Finnlands. Akademiska Bokhandeln, Helsingfors. 8°. 157 S. M 4.—.
ußenhandel der tschechoslowakischen Republik im Jahre 1924. Spezialhandel. Bursik & Kohout, Prag. 4°. 616 und 101. Kř 90.—.
um E., Der deutsch-italienische Handels- und Schifffahrts-Vertrag. Recht und Handel 1, 8.
ceiling W., Reformvorschläge zur deutschen Handelspolitik. Wirtschaftsdienst 11, 25.
tzsche M., Neue Wege der Handelspolitik. Deutscher Außenhandel 26, 6.
huster D. V., Ein Rückblick auf die tschechoslowakische Handelspolitik. Wirtschaftl. Nachrichten usw. 3, 17.
utschlands Wirtschaftsbeziehungen zu Italien. Deutscher Außenhandel 26, 6.

Bank- und Börsenwesen.

**Hartmann H.*, Die Entwicklung und Organisation des kommunalen Bankwesens in Deutschland. 4. Heft der Sammlung bankwissenschaftlicher Forschungen, hrsg. von Prof. Dr. Georg Obst. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 95 S. M 4.80.

**Nissen F.*, Die bankmäßige Betätigung der Sparkassen. 3. Heft der Bankwissenschaftlichen Forschungen, hrsg. von Prof. Dr. Georg Obst. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 44 S. M 2.50.

**Pröhl H.*, Die deutsche Rentenbank-Kreditanstalt, ihr Aufbau und ihre Funktionen. Verlag für bargeldlosen Zahlungsverkehr, Berlin. 8°. 208 S. M 5.—.
Boes W., Banken und Kreditsicherung. Die Bank, Juli 1926.

Hönig F., Drei Jahre österreichische Nationalbank. Der Kaufmann und das Leben (Beiblatt z. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 7).

Martell P., Zur Geschichte der Berliner Börse. Bankwissenschaft 3, 6.

Reinglass F., Die russische „Bank für Außenhandel“ und die asiatischen Banken. Bankwissenschaft 3, 6.

Schoor, Die Wiederaufbauarbeit der Nassauischen Landesbank — Nassauischen Sparkasse. Sparkasse 46, 13.

Seidel, Das Sparkassenwesen in Sachsen. Sparkasse 46, 13.

Sudan K. L., Die amerikanischen Arbeiterbanken. Bankwissenschaft 3, 6.

Verkehrswesen.

Baritsch K., Die Zubringer des Hamburger Hafens. Technik und Wirtschaft 19, 7.

Hennig R., Schiffsaktsakte und Fluß-Zentralkommissionen in der Nachkriegszeit. Wirtschaftsdienst 11, 26.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

**Michels R.*, Soziologie als Gesellschaftswissenschaft. Mauritius Verlag, Berlin. 8°. 150 S.

Sonstiges.

Brecht J., Die volkswirtschaftliche Funktion des Sparens. Sparkasse 46, 13.

Geck, Zur Frage nach den Beziehungen zwischen Zinsfuß und Sparen. Sparkasse 46, 12.

Hutter K., Das Auswanderungsproblem in Italien. Wirtschaftsdienst 11, 26.

Keynes J. M., Das Ende des Laissez faire. Magazin der Wirtschaft 2, 26.

Klinghardt K., Das türkisch-englische Mossulabkommen. Wirtschaftsdienst 11, 27.

Singer K., Bemerkungen zur Konjunkturforschung. Wirtschaftsdienst 11, 26.

Singer K., Das zweite Stadium des Dawes-Systems. Wirtschaftsdienst 11, 27.

Veidl E., Brasiliens Volkswirtschaft und ihre Beziehungen zu Österreich. Wirtsch. Nachrichten 3, 18.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

Lentner, Die Haftpflicht der deutschen Reichspost für falsche Schalterauskünfte in Post-, Telegraphen- und Fernsprech-Angelegenheiten. Recht und Handel 1, 8.

Pagel A., Sicherheitsübereignung und Gläubigerbeteiligung. Ein Beitrag zur Reform der rechtswissenschaftlichen Methodik. Recht und Handel 1, 8.

Sartorius B., Eine Studie über Sicherheitsübereignung (und den Eigentumsvorbehalt). Bankwissenschaft 3, 6.

Handelsrecht.

Cohn Th., Die abgeleitete Firma im Handelsrecht. Recht und Handel 1, 8.

Geiler K., Zur Systematik der gesellschaftlichen Zusammenschlüsse. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 6.

Horowitz H., Zur Lehre von der Nichtigkeit und Anfechtbarkeit der Generalversammlungsbeschlüsse der A.-G. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 6.

Silberschmidt, In welchen Fällen ist der Eintritt von Kapitalgenossenschaften in Personalgesellschaften rechtlich zulässig? Leipz. Zeitschrift für deutsches Recht 20, 12.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

**Goerrig F.*, Das Arbeitsrecht in der Praxis. III. Bd., 2. Halbjahr 1925. R. Oldenbourg, München. 8°. 201 S. M 7.—.

Konkursrecht.

Richter H., Der Treuhänder im Vergleich zur Abwendung des Konkurses. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 6.

Steuerrecht.

**Koch Fr. W.*, Ausführungsbestimmungen zum Einkommensteuergesetz vom 8. Mai 1926 nebst zugehörigen Verordnungen. C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, München. Kl.-8°. 88 S. M 2.80.

**Koppe u. Ball*, Das Umsatzsteuergesetz in der Fassung vom 8. Mai 1926. 11. Aufl. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 403 S. M 9.50.

**Lindenmann*, Umsatzsteuergesetz nach dem Stande vom 1. April 1926, 4. Aufl. Walter de Gruyter & Co., Berlin. Kl.-8°. 536 S.

**Weinbach H.*, Ergänzungsband zum Preußischen Stempelsteuergesetz. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 153 S.

Deiter, Sind die Sparkassen gewerbsteuerpflichtig? Sparkasse 46, 12.

Jadesohn, Die Haftung der Unternehmungen und Unternehmer bei Steuerzuwiderhandlungen von Vertretern und Angestellten. Leipz. Zeitschrift für deutsches Recht 20, 12.

Koepfel W., Die Durchführungsbestimmungen zum Reichsbewertungsgesetz. Bank-Archiv 25, 18.

Lindemann, Grundzüge des preußischen Stempelsteuerrechts unter besonderer Berücksichtigung des Geschäftsverkehrs der Sparkassen. Sparkasse 46, 12.

Zivilprozeßrecht.

**Schaldach W. K.*, Das gesamte Mahn- und Prozeßverfahren. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 251 S. M 5.20.

Bewer, Revision im arbeitsgerichtlichen Verfahren. Leipziger Zeitschrift für deutsches Recht 20, 12.

Strafrecht.

**Groß A.*, Der strafrechtliche Schutz gegen den unlauteren Wettbewerb. H. Pohlshörder, Innsbruck. 8°. 88 S. M 1.75.

Rechtsprechung.

**Warneys* Jahrbuch der Entscheidungen auf dem Gebiete des Zivil-, Handels- und Prozeßrechtes sowie des gesamten Aufwertungsrechtes. 24. Jahrgang. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 467 S. M 13.50.

Sonstiges.

Goetz O., Probleme des Treuhandwesens. Zentralblatt für Handelswesen 1, 6.

IV. Statistik.

Handels- und Verkehrsstatistik.

**Meisner A.*, Agrarische Handelsstatistik 1921—1924 der tschechoslowakischen Republik. II. Tl.: Nach Herkunft und Bestimmungsländern. Selbstverlag, Prag. Gr.-8°. 447 S. Kc 200.—.

Preis- und Lohnstatistik.

Kroszewski P., Die Reichsfinanzen in den Rechnungsjahren 1924 und 1925. Bank-Archiv 25, 18.

V. Finanzwissenschaft.

Allgemeines.

**Gerloff W. und Meisel F.*, Handbuch der Finanzwissenschaft 11/12. Lieferung. J. C. B. Mohr, Tübingen.

VI. Wirtschaftsgeschichte.

**Kliemann H.*, Der Kaufmannsgeist in literarischen Zeugnissen. R. Oldenbourg, München. 8°. 78 M 1.60.

VII. Versicherungswesen.

Manes A., Private Krankenversicherung. Magazin der Wirtschaft 2, 27.

Moldenhauer P., Neue Probleme des Versicherungswesens in den letzten 25 Jahren. Die Versicherungspraxis 24, 6.

VIII. Genossenschaften.

*Genossenschaftskalender 1926. Genossenschaftsverlag, Berlin.

Grotkopp W., Gesundungskrise und Wiederaufbau des deutschen Konsumvereine. Wirtschaftsdienst 10, 2.

Krebs, Aus dem Konsumvereinswesen. Der deutsche Ökonomist 44, 2125.

Rupp F., Die neuere Entwicklung im deutschen Kreditgenossenschaftswesen. Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung 20, 6.

Schmidt, Die größten Kreditgenossenschaften. Blätter für Genossenschaftswesen 73, 25.

IX. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Allgemeines.

Brogle Th., Statistisches über das kaufmännische Bildungswesen in der Schweiz. Deutsche Handelsschulwarte 6, 13.

Scheibner, Fach und Einheit im wirtschaftswissenschaftlichen Unterricht. Handelsschulwarte 6, 13.

Buchführung.

Heinrich, Doppelte amerikanische Buchführung. 3. Aufl. A. Dobbertin, Berlin-Schöneberg. 8°. 23 S. M 1.—.

Sprachen.

**Oberbach J.*, Kleine englische Handelskorrespondenz. 3. Aufl. B. G. Teubner, Leipzig. 8°. 104 S. M 1.60.

Volkswirtschaftslehre. — Wirtschaftsgeschichte.

**Zeiger Ph.*, Einführung in die Volkswirtschaftslehre Gloeckners Handelsbücherei. Bd. 85. 8°. 124 S. M 2.—.

Wirtschaftsgeographie.

**Beuntner E.*, Arbeitsblätter für den wirtschaftsgeographischen Unterricht Heft II, Deutschland Gr.-8°. 10 Blätter. M 1.—.

Aufgabensammlung, Heft II, Deutschland. 8°. 54 S. M 1.50. Holland & Josenhaus, Stuttgart.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 1470.

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÖLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULAREN AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:

Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg. Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
eh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof.
Dr. WILLI PRION, Köln; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln;
Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 9

STUTTGART · SEPTEMBER 1926

19. JAHRG.

Aktienkurse und Geldentwertung in Frankreich.

Von R. W. Goldschmidt, Berlin.

I.

Die Entwicklung der Aktienkurse in Frankreich — als deren Repräsentant hier der knapp 200 Werte der Pariser Börse berücksichtigende amtliche französische Index genommen ist — zeigt von 1919 bis 1926 mehrere deutlich trennbare Perioden. Zuerst (s. Kurve 1 in Tafel I) folgt auf die Stagnation der Kriegsjahre nach Waffenstillstand eine ausgeprägte Hausse, die im April 1920 bei 182 % des Vorkriegsstandes ihren Höhepunkt erreicht. Gleichzeitig mit der allgemeinen wirtschaftlichen Depression setzt vom Sommer 1920 an eine Baisseperiode ein, die zunächst in scharfem Sturz bis Juli 1921 das Kursniveau um mehr als zwei Fünftel senkt und sich dann als Depression bis zum April 1922 fortsetzt. Hier wird sie von einer ausgesprochen nach aufwärts gerichteten Bewegung abgelöst, die bis zum Februar 1924 anhält, das Maximum von 1920 überschreitet und das Kursniveau bis auf 20 % hebt. Die folgenden zwei Jahre stellen sich nach kurzem Rückschlag als eine Periode ausgeprägter Stagnation, charakterisiert durch geringe Kursschwankungen und kleine Umsätze, dar. Mit der stürmischen Hausse, die Ende Juni 1926 einsetzt, scheint eine neue Etappe in der Entwicklung zu beginnen.

Die Kursbewegung der französischen Aktien zeigt also in den 7½ Jahren der Geldentwertung vier, annähernd je zwei Jahre lange Perioden (von 16, 4, 22 und 27 Monaten), zwei von ihnen nach auf-

wärts, eine nach abwärts gerichtet und eine indifferenten Tendenz.

II.

Ein Vergleich der Kurve der (am Dollarkurs gemessenen) Geldentwertung (Nr. 2 in Tafel I) mit der Entwicklung der Aktienkurse zeigt zunächst, daß von den fünf Wendepunkten der Aktienkurskurve vier mit denen der Dollarkurve zeitlich zusammenfallen (Herbst 1918; April 1920; April 1922; Februar 1924). Auch ist, abgesehen von den stets häufigeren und stärkeren Schwankungen der Devisenkurse, eine ziemliche Parallelität der Entwicklung in der dritten Periode in ihrer ganzen Länge und in zwei weiteren längeren Periodenteilen (Januar 1921 bis März 1922; Februar 1924 bis März 1925) offensichtlich. Findet also die Ansicht, die Kursentwicklung bei Geldentwertung werde vom Devisenkurs bestimmt, hier für mehr als die Hälfte der Untersuchungsperiode in der tatsächlichen Gestaltung eine Stütze, so zeigen dagegen Aktienkurse und Geldentwertung dreimal starke Divergenzen in der Entwicklung. Zuerst 1919, im ersten Jahre klarer Inflation, wo die bisher künstlich durch Intervention auf annähernd Vorkriegsparität gehaltenen Devisenkurse sich in Anpassung an die Kaufkraftparitäten etwa verdoppeln, während die Steigerung der Aktienkurse ganz gering (16 %) bleibt. Auch die neue starke Devisenhausse macht die Aktien wieder nur abgeschwächt mit (Steigerung ca. $\frac{1}{3}$ gegen $\frac{1}{2}$). Direkt gegenläufig wird die Entwicklung weiter im Sommer und Herbst 1920, wo die Börse unter allen Begleiterscheinungen einer ausgesprochenen Krisis die Kurse fast bis auf den Vorkriegsstand fallen sieht, während die Devisen

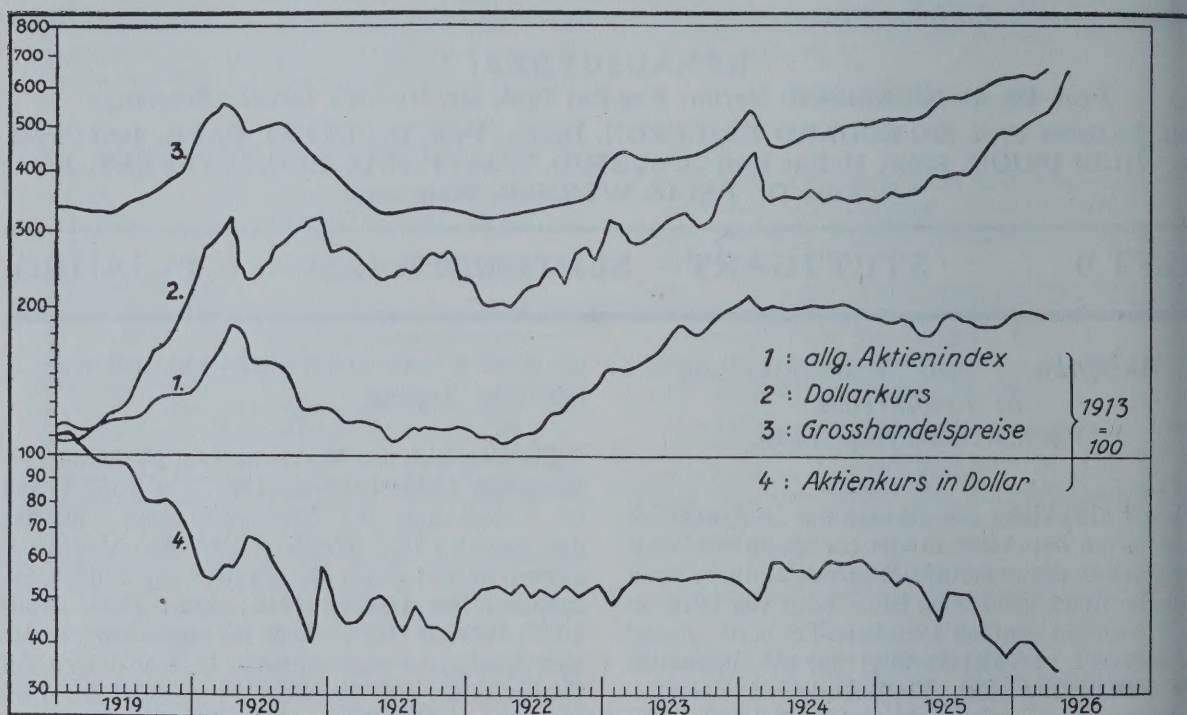
nur wenig und vorübergehend sinken. So ist denn bereits Ende 1920 die Geldentwertung doppelt so stark gestiegen wie die Aktienkurse und auf diesem Niveau (1:2) läuft die Entwicklung vom Frühjahr 1921 an für mehr als vier Jahre in annähernder Parallelität. Erst im Sommer 1925 trennen sich beide Kurven zum drittenmal: während die Aktienkurse ihre Stabilität noch für ein weiteres Jahr beibehalten, setzt sich die Geldentwertung stufenförmig aber stetig fort. Infolgedessen hat sich im Frühjahr 1926 das Verhältnis der Aktienkurssteigerung zur Frankentwertung auf 1:3 verschoben. Die Kurve 4 zeigt zur Verdeutlichung die Entwicklung des auf Gold umgerechneten Aktienkursniveaus, also des Quotienten von Kurssteige-

preissteigerung, d. h. der äußeren und der inneren Geldentwertung, nur in sehr beschränktem Maße gefolgt. Goldwert und Kaufkraft der französischen Aktien sind im Verlauf der Inflation in mehrfachen Auf und Ab bis Mitte 1926 auf etwa $\frac{1}{3}$ ihres Vorkriegswerts gesunken¹⁾.

III.

Innerhalb der allgemeinen Entwicklung der Aktienkurse und ihrem Zurückbleiben hinter der Geldentwertung zeigen sich mehrere charakteristische Dispersionen.

Tafel II gestattet zunächst die Vergleichung der Kursentwicklung von 10 französischen Hauptpekulationswerten (Kurve 2) mit dem allgemeiner



Tafel I.

rung und Geldentwertung. Je geringer die Schwankungen dieser Kurve, desto größer die Parallelität der Kursbewegung von Aktien und Devisen.

Stärker ist, wenigstens für die hier untersuchte Periode, die Gleichläufigkeit der Entwicklung von Aktienkursen und Großhandelspreisen (Kurve 3). Nachdem die Preise bereits in den Kriegsjahren bei fast unveränderten Devisen- und Aktienkursen auf mehr als das Dreifache gestiegen sind, bleibt dies Verhältnis (1:3) im großen und ganzen fast unverändert über fünf Jahre lang bestehen, wenn auch die Warenpreiskurve immer in ruhigeren Schwingungen verläuft. Erst vom Frühjahr 1924 ab trennen sich beide Kurven, die Preise beginnen langsam aber regelmäßig zu steigen, die Aktienkurse pendeln weiter um ein ziemlich stabiles Niveau.

Im ganzen gesehen sind also die Kurse der französischen Aktien der Valutenhaussse und der Waren-

Kursniveau (Kurve 1), also der großen und der kleinen Börsenpapiere, des Termin- und des Kassemarkts. Bis Anfang 1923 liegen beide Kurven eng beieinander, wobei die Terminwerte etwas oberhalb des allgemeinen Index bleiben. 1924 und 1925 wirkt sich die Depression bei ihnen stärker aus, so daß jetzt die Kurve des allgemeinen Kursniveaus über der der Hauptpapiere liegt. Da diese Abweichungen teils negativ, teils positiv und stets geringfügig sind, läßt sich eine allgemeine eindeutig divergente Tendenz in der Entwicklung beider Kurven nicht feststellen. Nur weist die Kurve der Hauptpapiere, entsprechend dem lebhafteren und mehr spekulativen Geschäft in ihnen, häufigere und stärkere Schwankungen auf, und hat die Tendenz,

¹⁾ Der französische Index berücksichtigt die Verwässerung durch Bezugsrechte hinreichend korrekt, gibt also, im Gegensatz zu vielen anderen Indices, ein ziemlich richtiges Bild der tatsächlichen Entwicklung.

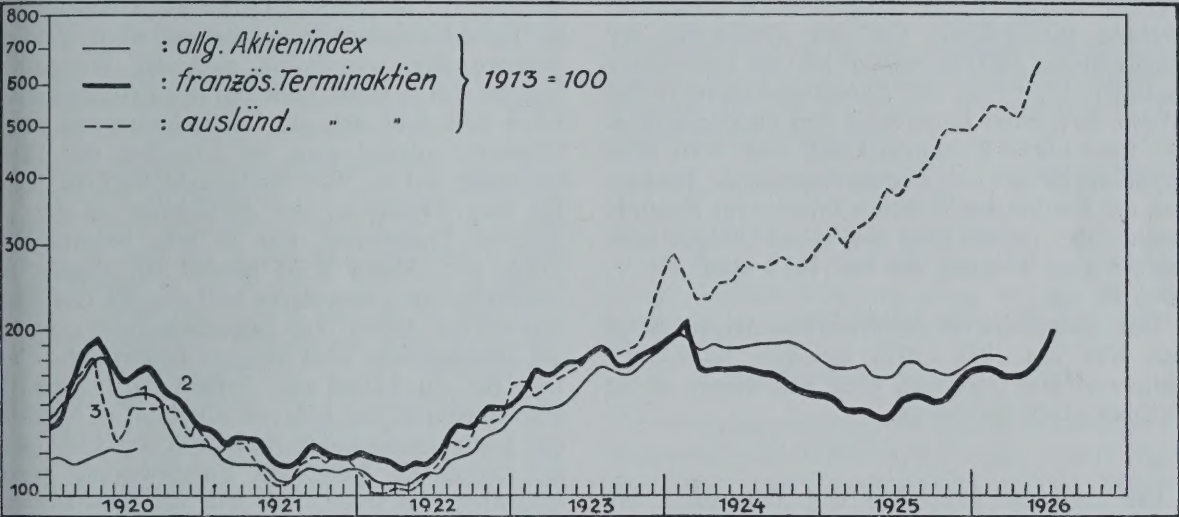
Hausse und Baisse stärker zu betonen; aus denselben Gründen liegen die Wendepunkte der Kurve meist einen Monat vor denen des allgemeinen Index. Deutlicher und charakteristischer ist dagegen die abweichende Kursbewegung der ausländischen, an der Pariser Börse notierten Aktien (Kurve 3). Bis Ende 1923 zeigt sich auch hier eine fast vollständige Gleichläufigkeit. Dann aber beginnt eine ausgesprochene Sondergestaltung der Kurse der Valutaaktien, die im Gegensatz zur allgemeinen Stagnation sich in ständiger starker Steigerung bewegen und Mitte 1925 sogar die Dollarkurve überholen. In dieser Bewegung spiegelt sich einerseits die Tendenz des Publikums zur Flucht aus dem Franken, das sich in diesen internationalen Werten eine sichere, leichtrealisierbare und legitime Anlage zu schaffen sucht, andererseits die Tätigkeit der Arbitrage, die in diesen international

Gaswerke u. a. zurück, meist also nichtindustrielle Betriebe, vielfach mit gebundenen Tarifen und obrigkeitlicher Kontrolle, unfähig der Preissteigerung zu folgen.

IV.

Normalerweise gibt der kapitalisierte Ertrag, wenigstens für längere Frist, die beste Bewertungsgrundlage für den sog. „inneren Wert“ einer Aktie. Daher könnten die Ursachen der Gestaltung der Aktienkurse und ihrer Divergenz gegenüber der Geldentwertung zunächst in der Ertragsgestaltung gesucht werden. Die Entwicklung dieses theoretischen Kurses hängt von Zinsfuß und Reinertrag ab; Tabelle 2 gibt daher für einige charakteristische Monate die Reinerträge der im Index berücksichtigten Aktien, den Kapitalisierungszinsfuß (Rendite der festverzinslichen Werte + Risikoprämie von

(Fortsetzung Seite 204)



Tafel II.

ehandelten Papieren keine allzu großen Kursdifferenzen aufkommen läßt. Sie weist aber auch das Publikum auf das Zurückbleiben der Kurse der französischen Aktien hin und schafft so einen Anreiz zu deren stärkeren Steigung, weil die Börse zuweilen den Vergleich von Kursen und Geldentwertung vergißt, den zwischen den Kursen der einzelnen Papiere aber nie unterläßt. Aufschlußreich ist auch die Kursdispersion innerhalb der französischen Aktien, also die Preisentwicklung der Anteile an Unternehmungen verschiedener Wirtschaftszweige. Tabelle 1 gibt die Kursentwicklung der Einzelgruppen in Jahresdurchschnitten (1913=100). Die starke im Verlauf der Geldentwertung wachsende Streuung der Einzelwerte und die Stellung der verschiedenen Gruppen in ihr entsprechen in weitem Maß den bisherigen Erfahrungen bei der Kursentwicklung in Inflationsländern. Über dem Durchschnitt liegen zumeist die Aktien industrieller Unternehmungen, wobei spezielle Gründe die Unterschiede verursachen. Hinter der allgemeinen Steigerung bleiben Banken, Docks, Eisen- und Straßenbahnen,

Tabelle 1	1921	1922	1923	1924	1925	März 1926
1. Nahrungsmittel u. ähnl.	125	166	309	435	487	497
2. Textilindustrie . . .	82	108	233	481	439	425
3. Baumaterialien . . .	180	197	333	353	301	304
4. Wasserwerke . . .	57	80	173	282	303	301
5. Kohle (Mittelfrankr.)	138	129	179	232	258	275
6. Metallverarbeitung . .	154	157	207	261	242	258
7. Metallgruben . . .	93	87	129	169	223	252
8. Druckereien . . .	109	134	195	247	213	217
9. Warenhäuser . . .	156	148	203	216	191	202
10. Maschinen . . .	149	163	238	269	211	187
11. Elektrizität . . .	86	97	143	186	182	180
12. Schifffahrt . . .	233	201	282	285	193	178
13. Chemische Industrie .	144	132	174	201	169	172
14. Kohle (Nordfrankreich)	107	108	166	149	169	169
15. Docks . . .	98	107	123	138	138	160
16. Werkzeug-Industrie . .	152	151	219	210	157	154
17. Gaswerke . . .	72	59	109	142	134	140
18. Banken . . .	92	93	115	119	107	120
19. Städt. Verkehrsmittel .	81	98	125	115	94	103
20. Eisen und Stahl . . .	108	92	118	105	77	78
21. Eisenbahnen (kleine) .	63	69	76	73	66	68
22. „ (große) . . .	61	71	84	76	61	62
23. Schiffbau . . .	78	52	60	57	37	31
Gesamtindex . . .	118	113	173	208	191	193

ca. $\frac{1}{2}\%$), die theoretischen Kurse (Reinertrag $\times$ reziprotem Kapitalisierungszinsfuß) und die tatsächlichen Kurse, alles in $\%$ von 1913:

Tabelle 2	1919													
	1913	Mai	Dez.	April	Juni	Nov.	Juli	April	Dez.	Sept.	März	Aug.	Febr.	Mär
		1919			1920		1921	1922		1923	1924		1925	1926
1. Reinertrag	100	105	109	116	120	125	124	132	131	150	155	183	188	208
2. Kapitalisierungszinsfuß . .	100	130	138	148	153	158	163	158	155	160	175	185	240	242
3. Theoretische Kurse . . .	100	81	79	78	79	80	77	84	85	94	89	99	78	86
4. Tatsächliche Kurse . . .	100	119	137	181	154	123	104	106	139	177	199	210	190	193

Die tatsächliche Kursgestaltung in der Geldentwertungsperiode hat also den Zusammenhang mit der Bewegung des kapitalisierten Ertrags verloren. Der Reinertrag allein hat zwar eine ansehnliche, ziemlich regelmäßige Steigerung erfahren, die aber nur eine geringe Parallelität zur Bewegung des Kursniveaus zeigt und stark hinter der Geldentwertung zurückbleibt. Da aber gleichzeitig der landesübliche Zinsfuß stärker als die Reinerträge gestiegen ist, bleibt der Kapitalisierungswert der Aktien die ganzen Jahre unter dem Vorkriegsstand. Die tatsächliche Kursentwicklung aber weist ohne Rücksicht hierauf eine allgemein steigende Tendenz auf, die Rendite des in Aktien investierten Kapitals macht daher gegenwärtig nur $\frac{2}{5}$ der Obligationenrendite aus, während sie vor 1914 etwa um $\frac{1}{6}$ über ihr lag.

Das Kursniveau der französischen Aktien bewegt sich also von 1919—1926 zwischen Kapitalisierungswert und Goldwert, ohne sich diesen beiden Grenzen stark zu nähern.

V.

Die nominelle Steigerung der Aktienkurse, ihr Zurückbleiben hinter den Waren- und Valutenpreisen und ihre Loslösung vom Kapitalisierungswert, d. h. also die spezifische Stellung der Aktienkurse im Prozeß der Dispersion des volkswirtschaftlichen Preissystems, sind allgemeine Phänomene der Geldentwertung. Belgien, Italien, Deutschland und Österreich zeigen oder zeigten die gleichen Erscheinungen, die oben für Frankreich dargestellt sind; sie müssen also allgemeine Ursachen haben.

Für den Anlagekapitalisten, der die Aktie als einkommenbringenden Vermögensteil ansieht, entscheidet ihr Ertrag über ihren Wert. Sein Ertrag ist eine Differenzgröße zwischen Rohdividende und deren steuerlicher Belastung; die Dividende wieder hängt ab vom Ertrag der Unternehmung und ihrer Dividendenpolitik; der Ertrag der Unternehmung schließlich ist ein Ergebnis der Differenzen im Preissystem. Die Geldentwertung hat nur die Tendenz, den Unternehmungsertrag langsamer steigen zu lassen als die Devisen, die als Dividende ausgeschüttete Quote des tatsächlichen Gewinns zu verringern, die Zinssätze hinaufzusetzen und evtl. wie in Frankreich die prozentuale Steuerbelastung des Aktienertrages zu erhöhen. Der Ertragswert

der Aktien wird also stets hinter der inneren und äußeren Geldentwertung zurückbleiben — in welchem Maß, hängt von der Entwicklung der oben

erwähnten entscheidenden Faktoren im Einzelfall ab. Die Hausse der Aktien und ihre, wenn auch nur teilweise Anpassung an die Geldentwertung kann also nur zum geringsten Teil von den Anlagekapitalisten, den letzten Aktienkonsumenten ausgehen. Sie ist vielmehr das Werk der Wertpapierhändler, die die Aktie lediglich als Handelsobjekt im Hinblick auf einen Veräußerungsgewinn ansehen. Solange aber, wie üblich, auch der Wertpapierhändler sich in erster Linie von den Ertragschancen leiten läßt, hält sich die Kurssteigerung in enger Grenzen; solange man die Ursachen der Preissteigerung auf der Wareseite sucht, liegt ein Grund für eine Anpassung der Aktienkurse an das gestiegene Preisniveau nur in sehr beschränkten Maße vor. Daher zeigt überall der Beginn der Geldentwertung eine starke Senkung des Goldkursniveaus der Aktien. Die Gegenbewegung geht von der Durchsetzung einer anderen Bewertungsgrundlage für die Aktien aus. Sobald die Inflation so schnell arbeitet, daß sich von Abschluß zu Abschluß das ganze Preisgebäude nach oben verschiebt, wird der Ertrag als Anhalt der Kursbewegung gegenstandslos. An seine Stelle tritt der Substanzwert: die Aktie erscheint als Anteil an den Sachgütern der Unternehmung, als Quote der Versilberungssumme; als Maßstab bleibt der ehemalige Goldkurs, die Bilanz und die „Information“. Diese Bewertung beginnt erst dann entscheidenden Einfluß auf die tatsächliche Kursbewegung zu erhalten, wenn die Differenz zwischen den umgerechneten Papierkursen und den früheren Goldkursen im Inland oder, was früher eintritt, im Ausland offenbar geworden ist. Ob und wie schnell diese Tendenz sich durchsetzen kann, hängt ab vom Einfluß der Wertpapierhändler auf die Kursgestaltung, der finanziellen „Bildung“ des Publikums, der internationalen Verflechtung der betreffenden Börse, dem Vorhandensein oder Fehlen eines Beispiels ähnlicher Art, den Geldmarktverhältnissen und den übrigen kursbildenden Faktoren zweiter Ordnung. Führt die erste Inflationsperiode zu einer Entwertung der Aktien, so tendiert die zweite auf eine Wiederherstellung der früheren Relation zu Devisen- und Warenpreisen. Das Datum des Eintritts des entscheidenden Wendepunkts und der Grad der Aktienentwertung ist von Land zu Land verschieden. Frankreich scheint gegenwärtig am Ende der ersten Inflationsepoche und an dem Punkt zu stehen, wo entweder durch

Devaluation und Stabilisierung oder im Gefolge erschleunigter Geldentwertung eine Revalorisation der Aktienkurse sich durchsetzt.

Die Errechnung des Geschäftswertes.

Von A. A. Schubert, Berlin-Steglitz.

(Fortsetzung.)

3. Der Reihen-Grenztauschwert.

Jeder Versuch, den Wert eines Unternehmens zu berechnen, muß scheitern, wenn man sich nicht auf den von E. Becker¹⁷⁾ vertretenen Standpunkt stellt, daß man zur Probe die Frage beantworten müsse, ob der gefundene Wert als Kaufpreis für den Käufer und den Verkäufer angemessen sei. Gegen diese, auch von anderen erhobene Forderung wird niemand ernstlich Einspruch erheben wollen. Und doch hört man des öfteren, daß diese Nachrechnung deswegen überflüssig sei, weil es den Besitzer eines Unternehmens, das bewertet werden soll, gar nicht kümmern, welche Rentabilität sich für einen Käufer ergebe. Den Besitzer interessiere nur, welche Verrentung er selbst erziele!

Dieser Einwand ist durchaus beachtlich; er deckt sich mit der Auffassung, die behauptet, daß der gemeine Wert nicht davon abhängig sein könne, was ein X oder ein Y für das Gut bezahlt haben — sie können es ja zu teuer, zu billig erworben haben —, noch davon, was sie sich für einen Ertragswert errechnen: Es gäbe nur einen Wert, sagt man, der ausschlaggebend sei: der Ertragswert, und dieser sei wiederum völlig unabhängig davon, wie sich die Rentabilität für einen Käufer X oder Y stellt, der für das Unternehmen einen dem Ertragswert entsprechenden Preis bezahlt hat. Der richtige Grundgedanke, der in dieser Auffassung liegt, konnte bisher nur deswegen bei Wertabschätzungen noch nicht berücksichtigt werden, weil es noch nicht gelungen war, diesen einen Ertragswert zu errechnen, der allen wirtschaftlichen Anforderungen genügt, die jeder wirtschaftlich denkende Käufer an den Preis stellt, den er bezahlen soll. Auch hat man über den Schwierigkeiten beim Suchen dieses einen Ertragswertes noch nicht erkannt, daß sich in unveränderlicher Tausch- oder Ertragswert, der für alle die gleich ist, die ein Gut in gleicher Weise nutzen wollen, gar nicht anders berechnen läßt als durch Bildung eines Zwischenwertes aus Kosten- und Ertragswert, und daß dieser Zwischenwert durchaus kein Mischwert zu sein braucht¹⁸⁾. Auch hat man sich wohl noch nicht die Mühe genommen, die Wertänderungen zu verfolgen, die sich bei einem fortgesetzten Umtausch für jeden Käufer ergeben müßten, wenn man jene Auffassung nicht gelten lassen wollte. Man hätte sonst früher schon erkennen müssen, daß gerade die strittigen Punkte: die Höhe und die Notwendigkeit der Ab-

schreibungen, aus der Reihen-Tauschrechnung schließlich ganz herausfallen, und daß sich ein Grenzwert finden läßt, der sich auch bei weiterem Umtausch nicht mehr ändert, sondern für den Gründer A derselbe ist wie für einen Käufer B oder C oder X, Y oder Z.

Nehmen wir an, ein Unternehmen, das sich im Besitze seines Gründers A befindet, werfe auf einen Kostenwert $S_A = 1\,000\,000$ M einen jährlichen Nettoreinertrag R_{nA} von 150 000 M ab; auch für die Zukunft soll er gewährleistet erscheinen.

Der Landeszinsfuß p sei 10 % oder 0,1¹⁹⁾.

Der Reingewinn q ergibt sich dann zu:

$$q_A = R_{nA} - p \cdot S_A = 150\,000 - 100\,000 = 50\,000 \text{ M.}$$

Um des Streites enthoben zu sein, mit welchem Kapitalisierungsfaktor wir rechnen müssen, wählen wir den Umweg über den Normalkurs. Der inneren Verrentung von $d = \frac{R_{nA}}{S_A} = \frac{150\,000}{1\,000\,000} = 0,15$ entsprechend, wird er bei dem angenommenen Landeszinsfuß von $p = 0,1$ nach der Normalkurstafel²⁰⁾ erhalten zu $x = 125$ rund. Der schlichte²¹⁾ Ertragswert E_A wird also

$$E_A = S_A \cdot x = 1\,000\,000 \cdot \frac{125}{100} = 1\,250\,000 \text{ M}^{22)}.$$

Der falsche²³⁾ goodwill wird also

$G_{fA} = E_A - S_A = 250\,000$ M. Da er (nach Abschnitt 1) gleich sein muß $\mu \cdot q$, und da der Reingewinn $q_A = 50\,000$ M ist, wird der Multiplikator

$$\mu = 5 \text{ oder } \frac{1}{2p} = \frac{1}{0,2} = 5^{24)}.$$

Unterstellen wir nun, ein Käufer B, der über ein Barkapital von 1 250 000 M verfügt, das er bisher wagnisfrei zum Landeszinsfuß $p = 0,1$ angelegt

¹⁹⁾ Man erleichtert sich die Rechnung und die Schreibung wesentlich, wenn man den Landeszinsfuß p und die innere Verrentung als Dezimalbruch schreibt.

²⁰⁾ Siehe Schubert: Der Gemeine Wert. Anhang. Man stoße sich nicht daran, daß wir hier mit Kursen rechnen, und daß die von mir erstmalig aufgestellte Normalkurstafel in der Z. f. h. F., 20. Jahrgang, S. 329 von Regierungsbaumeister Goedecke aufs schärfste abgelehnt wird. Ich werde später den Nachweis führen können, daß diese Normalkurse sich auf ganz anderem Weg finden lassen, als er gelegentlich des Entschädigungsverfahrens besprochen und mittels der „kritischen“ Ertragsdauer begründet wurde.

²¹⁾ Ich unterscheide den „schlichten“ Ertragswert vom „wirtschaftlichen“ Ertragswert E_w , der mit dem wirtschaftlichen Tauschwert T_w oder dem Reihen-Grenztauschwert T_∞ identisch ist.

²²⁾ Der Kapitalisierungsfaktor hätte also sein müssen: $f = \frac{E}{R} = \frac{1\,250\,000}{150\,000} = 8,333$, oder der Kapitalisierungszinsfuß $k = 12\%$.

²³⁾ Beachte die Gleichung II auf S. 9 des Gem. Wertes $G = \beta(E_n - S_0)$, die besagt, daß der Geschäftswert G nur ein Teil der Differenz zwischen dem schlichten Nettoertragswert und dem Kostenwert sein kann.

²⁴⁾ Wir werden später sehen, daß der Multiplikator μ sein muß, entweder $\frac{1}{2p}$ oder $\frac{1}{3p}$ oder $\frac{1}{4p}$.

¹⁷⁾ Die Reichsabgabeordnung. 1. Aufl. Berlin 1924. S. 274/75, Anm. 4 zu § 137.

¹⁸⁾ Siehe den vorigen Abschnitt.

hatte, so daß er jährlich restlos verzehren durfte
125 000 M,

erwerbe das Unternehmen zum Preise
von 1 250 000 M = E_A . Er zieht dann
künftig aus dem Unternehmen (gleich-
bleibende Wirtschaftsverhältnisse und
gleiche Geschicklichkeit vorausgesetzt)
jährlich $R_{nA} = \dots \dots \dots 150\,000\text{ M}$

Das heißt, er erzielt einen jährlichen
Reingewinn q_B von nur $\dots \dots \dots 25\,000\text{ M}$.

Während A jährlich 50 000 M zu erwarten hatte,
schneidet B also erheblich schlechter ab als A.
Kommt der Betrieb zum Erliegen, so verliert B
unter Umständen sein ganzes Vermögen, während
A im gleichen Falle nur 1 000 000 M einbüßen
würde. B hat also mit dem Erwerb des Unter-
nehmens zum schlichten Ertragswert von $E_A =$
1 250 000 M ein erheblich höheres Wagnis über-
nommen als A. Er wird suchen, sich dagegen zu
decken, indem er den anfallenden Reingewinn q_B
nicht restlos verzehrt, sondern sich durch Rück-
lagen²⁵⁾ eine Reserve bildet. Legt er den ganzen
Reingewinn q_B wagnisfrei zum Landeszinsfuß
 $p = 10\%$ an, so wachsen diese jährlichen Rück-
lagen nach der Rentengleichung innerhalb einer
ganz bestimmten Zeit (7,3 Jahre) mit Zins und
Zinseszinsen auf den Betrag

$$\frac{(q^n - 1) \cdot q_B}{(q - 1)} = \frac{1,1^{7,3} - 1}{0,1} \cdot 25\,000 = 250\,000\text{ M}.$$

Nach Ablauf dieser 7,3 Jahre zieht dann B aus
der inzwischen auf 250 000 M (d. h. auf den
falschen goodwill $E_A - S_A$) angewachsenen Re-
serve jährlich an Zinsen $\dots \dots \dots 25\,000\text{ M}$,
aus dem Unternehmen aber einen
Nettoreinertrag wie A von $R_{nA} = \dots \dots \dots 150\,000\text{ M}$.

Er kann dann restlos verzehren:
zusammen: 175 000 M,

während er bei Unterlassung des
Ankaufs des Unternehmens nur ver-
zehren konnte: $\dots \dots \dots 125\,000\text{ M}$.

Das heißt, er bezieht nach 7,3 Jahren
einen jährlichen Reingewinn von $q_A = \dots \dots \dots 50\,000\text{ M}$.

Er ist dann in derselben Lage wie A
und kann sagen, er habe jetzt in dem
Unternehmen einen schlichten Er-
tragswert von $\dots \dots \dots 1\,250\,000\text{ M}$,
außerdem eine Reserve von $\dots \dots \dots 250\,000\text{ M}$.

Zusammen: 1 500 000 M.

Gegen sein früheres Vermögen von 1 250 000 M
hat er also einen Vermögenszu-
wachs von $\dots \dots \dots 250\,000\text{ M}$.

Da er diesen Zuwachs aber erst in $n = 7,3$
Jahren²⁶⁾ erreicht, wird er sagen, daß er den
(falschen) goodwill nicht höher einschätzen dürfe

²⁵⁾ Die hier den Charakter einer Abschreibung auf
den falschen goodwill tragen.

²⁶⁾ Man stoße sich nicht an der Zahl der Jahre, noch
an der Frage, welchen Teil des Reingewinnes B zurück-
legt. Beide Größen fallen bei der mathematischen Be-
trachtung völlig aus der Rechnung heraus, spielen also
keinerlei Rolle.

als denjenigen Betrag, der in 7,3 Jahren mit Zin-
und Zinseszins auf 250 000 M angewachsen sei
wird. Dieser Betrag errechnet sich aber nach der
Gleichung $\frac{250\,000}{q^{7,3}}$ zu rund 125 000 M.

Mathematisch gesprochen, wird der erst
Tauschwert (für den Käufer B)

$$T_1 = S_A + \frac{E_A - S_A}{q^n} = 1\,000\,000 + 125\,000\text{ M} \\ = 1\,125\,000\text{ M}.$$

Unterstellt man jetzt, ein Käufer C, der über
1 125 000 M Barvermögen verfügt, erwerbe das
Unternehmen zu diesem ersten Tauschwert von
1 125 000 M, und rechnet man das Beispiel in
gleicher Weise durch, so ergibt sich, daß C nach
Erwerb des Unternehmens zunächst nur einen
Reingewinn von $q_C = 37\,500\text{ M}$ bezieht. Legt er
diesen Reingewinn rund 3 Jahren lang zurück, so
hat er nach Ablauf dieser Zeit eine Reserve
von $\dots \dots \dots 125\,000\text{ M}$
ferner in dem Unternehmen einen
schlichten Ertragswert von $\dots \dots \dots 1\,250\,000\text{ M}$

zusammen 1 375 000 M

Gegen früher $\dots \dots \dots 1\,125\,000\text{ M}$
hat er einen Vermögenszuwachs von 250 000 M

Das ist aber wieder der Unterschied zwischen
dem schlichten Ertragswert den sich A errechnete
und dem Kostenwert, also $E_A - S_A$.

Dieser Zustand tritt für den Käufer C erst nach
Ablauf von 3 Jahren ein; infolgedessen wird er
für den (falschen) goodwill nicht mehr aufwenden
können als

$$\frac{E_A - S_A}{q^n} = \frac{250\,000}{1,1^3} = \text{rund } 187\,500\text{ M}.$$

Als Tauschwert T_2 wird er nicht mehr bezahlen
wollen als:

$$T_2 = S_A + \frac{E_A - S_A}{q^3} = 1\,000\,000 + 187\,500\text{ M} \\ = 1\,187\,500\text{ M}.$$

Führt man die Rechnung in gleicher Weise für
einen Käufer D durch, so ergibt sich für ihn ein
Tauschwert T_3 von 1 150 000 M. Rechnet man
dann immer so weiter, dann erkennt man bald, daß
die Tauschwerte auf und ab schwanken, daß die
Schwankungen aber immer kleiner werden, bis sich
am Ende der Reihe ein Grenzwert von rund
1 166 666 M ergibt.

Während bis dahin jeder gedachte Umtausch eine
(natürlich unmögliche) Wertänderung des Unter-
nehmens nach sich zieht, weil sich jedesmal der
Reingewinn (bzw. das Wagnis) für den Käufer
verschiebt, tritt von diesem Grenzwert an keine
Änderung mehr ein: Auch ein weiterer Umtausch
verändert den Wert nicht mehr, so daß man sagen
kann: In diesem Reihengrenztausch-
wert ist ein neuer Ausdruck für den
Wirtschaftlichen Tauschwert als
nächster Verwandter des Gemeinen
Wertes des Unternehmens gefunden.

Er ergibt²⁷⁾ sich aus der für alle Arten von Unternehmungen geltenden Gleichung

$$T_{\infty} = S_A + \varrho_A \frac{\mu}{1 + \mu p}.$$

Das heißt: Der Wirtschaftliche Tauschwert wird gleich der Summe aus dem Kostenwert, der für den A und jeden anderen Käufer gilt, plus dem Geschäftswert des Unternehmens. Der Geschäftswert selbst aber ist ein Vielfaches des Reingewinnes ϱ_A , der sich für den A errechnet. Das „Vielfache“ oder der Geschäftswertfaktor selbst ist wiederum ein Quotient

$$\frac{\mu}{1 + \mu p}$$

in dem noch der Landeszinsfuß p erscheint.

²⁷⁾ Ich muß es mir des Rummangels wegen versagen, die Entwicklung der Gleichung des Reihen-Grenzwertes vollständig zu geben. Nur den Anfang kann ich bringen:

Der erste Tauschwert wird $T_1 = S_A + \frac{E_A - S_A}{q^n}$. Darin ist nur die Zahl n der Jahre unbekannt. Sie läßt sich aber errechnen aus der Gleichung $\frac{q^n - 1}{q - 1} = \frac{E_A - S_A}{\varrho_B}$ oder $q^n = \frac{p(E_A - S_A)}{\varrho_B} + 1$.

Ersetzen wir darin den Reingewinn ϱ_B durch den Nettoeinertrag R_{nA} minus die Verzinsung für den gehaltenen Kaufpreis, also durch $R_{nA} - p \cdot S_A$ und den Nettoeinertrag des A durch $\varrho_A + p \cdot S_A$, so wird der Reingewinn des B erhalten zu: $\varrho_B = \varrho_A - p(E_A - S_A)$.

Dafür können wir schreiben $\varrho_B = \varrho_A(1 - \mu p)$, denn der Differenzbetrag $E_A - S_A$ ist ja als gleich $\mu \cdot \varrho_A$, d. h. als ein Vielfaches des Reingewinnes angesprochen worden.

Die Gleichung für den Diskontfaktor q^n wird also: $\frac{p(E_A - S_A)}{\varrho_B} + 1 = \frac{p \cdot \mu \varrho_A + \varrho_A - \varrho_A \cdot \mu p}{\varrho_A(1 - \mu p)} = \frac{1}{(1 - \mu p)}$.

Man sieht, die Höhe des Reingewinnes ϱ_A wie die Höhe der Rücklage spielt gar keine Rolle mehr. [Das Ergebnis ändert sich auch nicht, wenn wir statt vom Nettoeinertrag vom Bruttoeinertrag ausgegangen wären und die Abschreibungen auf den falschen goodwill berücksichtigt hätten. Man muß dann nur von der Gleichung $\frac{1}{1 - (q_B + p(E_A - S_A))} = \frac{1}{1 - \mu p}$ ausgehen.] Die

Wohl n der Jahre wird stets erhalten durch: $q^n = \frac{1}{1 - \mu p}$.

spielt also auch die Höhe der Abschreibung gar keine Rolle. Man kann sie gleich Null setzen und damit diejenigen gerechtfertigen, die die Berechtigung einer solchen Abschreibung überhaupt bestreiten.

Setzt man nun den Wert für q^n in die Gleichung $T = S_0 + \frac{E_A - S_A}{q^n}$ ein, so erhält man, da $E_A - S_A = \mu \cdot \varrho_A$

den Tauschwert zu: $T_1 = S_A + \mu \varrho_A (1 - \mu p)$. Für den zweiten Tauschwert erhält man $T_2 = S_A + \mu \varrho_A (1 - \mu p (1 - \mu p))$, oder wenn man $\mu \cdot p = m$ setzt: $T_2 = S_A + \mu \varrho_A (1 - m + m^2)$. Für den dritten Tauschwert ergibt sich $T_3 = S_A + \mu \varrho_A (1 - m + m^2 - m^3)$. Für den x ten Tauschwert ergibt sich $T_x = S_A + \mu \varrho_A (1 - m + m^2 - m^3 + m^4 - \dots + m^{x-1} - m^x)$.

Der Klammerausdruck ist eine geometrische Reihe. Sie nimmt nur dann einen endlichen Wert an, wenn der Faktor m kleiner als Eins ist. Da er aber ein Produkt μp ist, muß der Multiplikator μ kleiner als $1:p$ sein. Die Summe in dem Klammerausdruck wird dann, da $\mu p < 1$, gleich $1:(1 + m)$ oder der Reihen-Grenzwert selbst gleich $T = S_A + \varrho_A \frac{\mu}{1 + \mu p}$.

An dieser Gleichung ist zweierlei beachtlich. Die Frage, ob und innerhalb welcher Zeit ein etwa gezahlter „falscher goodwill“ abgeschrieben werden muß, ist völlig belanglos geworden. Auch die Höhe der Abschreibung oder die Höhe der zu bildenden Rücklage aus dem Reingewinn spielt keine Rolle mehr. Das Bedeutsamste aber ist: Das Vielfache μ , das der Errechnung des für den A sich ergebenden schlichten Ertragswertes $E_A = S_A + \varrho_A$ zugrunde liegt und in dem Produkt μ mal Reingewinn ϱ_A den „falschen goodwill“ darstellt, kann niemals größer als oder gleich Eins geteilt durch den Landeszinsfuß p sein!

Das mag überraschen, entspricht aber logischerweise der für die Definition des Reingewinnes gemachten Voraussetzung²⁸⁾, daß ein Gewinn nur erzielt werden könne, wo ein Wagnis eingegangen worden ist. Würde der Multiplikator μ gleich Eins geteilt durch den Landeszinsfuß werden, also in Vorkriegszeiten z. B. = 25, so würde das ja bedeuten, daß der Reingewinn auf unendliche Zeit einkommen werde²⁹⁾. Dann wird er aber zum Zins oder Reinertrag, und kann nicht mehr „Gewinn“ sein.

Ehe wir diese neue, überaus bedeutsame Erkenntnis auswerten, wollen wir den Reihen-Grenztaschwert und den Geschäftswert des oben behandelten Beispiels errechnen.

Es war: Kostenwert $S_A = 1\,000\,000$ M.
Nettoeinertrag $R_{nA} = \dots \dots \dots 150\,000$ M.
Landeszinsfuß $p = 10\% = 0,1$.
Normalzinsen auf den Kostenwert

$$p \cdot S = 100\,000 \text{ M.}$$

Reingewinn ϱ_A also = $\dots \dots \dots 50\,000$ M.

Als schlichten Ertragswert hatten wir angenommen: $E_A = \dots \dots \dots 1\,250\,000$ M.
davon ab der Kostenwert $S_A = \dots \dots \dots 1\,000\,000$ M.

ergibt einen falschen goodwill von $250\,000$ M.

Den Multiplikator μ für den Reingewinn ϱ hatten wir aus der Normalkurstafel errechnet zu $\mu = 5$.
Folglich wird: der wahre Geschäftswert

$$G = \varrho_A \frac{\mu}{1 + \mu p} = 50\,000 \frac{5}{1 + 5 \cdot 0,1} = \frac{250\,000}{1,5}$$

= $166\,666$ M.
dazu der Kostenwert $S_A = \dots \dots \dots 1\,000\,000$ M.

ergibt: Wirtschaftlicher Tauschwert
oder Reihen-Grenztasch-
oder Gemeiner Wert $\left\{ \begin{array}{l} 1\,166\,666 \text{ M} \\ \text{w. o.} \end{array} \right.$

Erwirbt nun ein beliebiger Käufer M, N, O usw. das Unternehmen zu diesem Preis, so würde er gegen früher an Zinsen (für $1\,166\,666$ M) $\dots \dots \dots 116\,666$ M
jetzt einen Nettoeinertrag $R_n = \dots \dots \dots 150\,000$ M
also einen Reingewinn $\varrho_M = \dots \dots \dots 33\,334$ M
ziehen. Nach etwa 4,2 Jahren würden diese Reingewinne auf $166\,666$ M angewachsen sein. Er hätte

²⁸⁾ Siehe Seite 37 Abs. 2 in „Der Gemeine Wert“ von Schubert.

²⁹⁾ Siehe ebenda Seite 20. Es wird für $n = \infty$ der Rentenfaktor $\frac{q^n - 1}{q^n (q - 1)} = \frac{1 - \frac{1}{q^\infty}}{0,0 p} = \frac{1}{0,0 p} = 25$.

dann außerdem ein Objekt in Händen von 1 250 000 M; also einen Vermögenszuwachs von 250 000 M, dessen Gegenwartswert aber ist:

$$250\,000 : 94,2 = 250\,000 : 1,5 = 166\,666\,M^{30)}.$$

4. Ideale Unternehmungen von unbegrenzter Ertragsdauer und völliger Sicherheit für das Einkommen von Reingewinnen.

a) Der ideale Höchstwert von Unternehmungen.

Kernproblem aller Wertungen von Unternehmungen irgendwelcher Art war früher die Bestimmung des richtigen Kapitalisierungsfaktors f .

Durch die Auffassung des Ertragswertes als Kostenwert mal Kurs³¹⁾ und durch die Ausscheidung des Reingewinnes vom Nettoreinertrag³²⁾ war es gelungen, den schlichten Ertragswert oder den Ausgangsertragswert in der Form festzulegen

$$E_A = S_A + \mu \cdot e_A.$$

Damit ist die Frage nach dem Kapitalisierungsfaktor ausgeschieden.

Die (mathematische) Verfolgung der Wertänderungen nach jeweils gedachtem (fiktivem) Umtausch führte zu dem Reihen-Grenztauschwert, der sich auch bei weiterem Umtausch nicht mehr ändert. Er wurde erhalten in der Gleichung³³⁾

$$T_\infty = S_A + e_A \cdot \frac{\mu}{1 + \mu \cdot p}.$$

Jetzt heben sich scharf voneinander ab: der „falsche“ goodwill $\mu \cdot e_A$ und der „wahre“ Geschäftswert $e_A \cdot \frac{\mu}{1 + \mu \cdot p} = e_A \cdot \mu'$.

Es ist klar zu erkennen, daß sich das ganze Bewertungsproblem jetzt auf die Bestimmung des Multiplikators μ und des Geschäftswertfaktors μ' verdichtet.

Wir stehen damit vor einer ganz neuen, viel tiefer greifenden Aufgabe. Denn dieser Multiplikator μ spielte ja schon bei der Suche nach Normalkursen³⁴⁾, in der Kursgleichung $G = 1 + (d - p) \cdot \mu$ eine Rolle; auch ist er — wie bereits erwähnt — nicht mehr wie der

³⁰⁾ Nach Anmerkung 27 wird:

$$\frac{q^n - 1}{q - 1} = \frac{166\,666}{33\,334} = 5; \text{ also } q^n - 1 = 0,5 \text{ oder } q^n = 1,5.$$

Folglich wird

$$\frac{E_A - S_A}{q^n} = \frac{250\,000}{1,5} = 166\,666\,M \cdot q \cdot e \cdot d.$$

³¹⁾ $E = S \cdot \kappa$.

³²⁾ $e = R_n - p \cdot S$.

³³⁾ Bringen wir alles auf einen gemeinsamen Nenner, so wird der Reihen-Grenztauschwert

$$T_\infty = \frac{S_A + \mu \cdot p S_A + \mu e_A}{1 + \mu \cdot p}.$$

Beachtet man, daß die Summe $S_A + \mu e_A$ gleich dem schlichten Ausgangsertragswert ist, so erkennt man sofort, daß der Reihen-Grenztauschwert

$$T_\infty = \frac{\mu p}{1 + \mu p} \cdot S_A + \frac{1}{1 + \mu p} \cdot E_A = \alpha \cdot S_A + \beta \cdot E_A$$

ist. Das heißt: Der Reihen-Grenztauschwert ist ein Zwischenwert aus dem Kostenwert und dem Ertragswert, der sich für den Gründer A errechnet. Das war nicht anders zu erwarten.

³⁴⁾ Siehe Schubert, Der Gemeine Wert. Seite 48 ff.

Kapitalisierungsfaktor oder der Kurs von der Höhe der Verrentung abhängig, sondern bei jedem Umtausch eine unveränderliche Größe.

Um diese Aufgabe zu lösen, greifen wir auf die Auffassung des Ertragswertes als Summe aus dem Kostenwert S und einem Zuschlag eines Vielfachen des Reingewinnes zurück. Wir nennen ferner grundsätzlich Erträge, die auf unbegrenzte Zeit restlos sicher einkommen: Zinsen, solche aber, die möglicherweise einmal aufhören könnten, weil sich die Ertragsquelle mit ihrer Lieferung allmählich selbst verzehrt: Renten. Versuchen wir dann den Rentenkapitalwert zu errechnen, dem wir auf fast unendlich lange Zeit eine dem Reingewinn gleiche Rente entnehmen können, so ergibt sich als maximaler Zuschlag auf den Kostenwert nach der Rentengleichung

$$\frac{q^n - 1}{q^n (q - 1)} \cdot e$$

für $n = \infty$ der Betrag

$$\frac{(q^\infty - 1)}{q^\infty (q - 1)} \cdot e = \frac{\left(1 - \frac{1}{q^\infty}\right)}{p} \cdot e = \frac{1}{p} \cdot e.$$

Der Maximalzuschlag $\mu \cdot e$ wird also $\frac{e}{p}$, oder

das Maximum für den Geschäftsfaktor μ wird $\frac{1}{p}$.

Dabei müssen wir beachten, daß der Multiplikator μ diesen Höchstwert niemals ganz annehmen kann, weil ja sonst einerseits der Reihen-Grenztauschwert ständig zwischen dem Kostenwert S und Unendlich hin und her springen würde³⁵⁾. Eine Berechnung wäre dann nicht mehr möglich. Andererseits würde ja der Reingewinn sein Kennzeichen als Gewinn genommen werden. Denn wenn er unendlich oft einkommen fehlt ihm das Wesen der Unsicherheit oder des Wagnisses. Wo aber kein Wagnis eingegangen ist, kann auch kein Gewinn einkommen³⁶⁾.

Daraus folgt: Der maximale Ausgangsertragswert, der in Wirklichkeit niemals erreicht wird, weil es ideale Ertragsquellen, die auf unendliche Zeit Reinerträge und Reingewinne abwerfen, überhaupt nicht gibt, ist gleich

$$E_{ideal} = S + \frac{e}{p}.$$

Daraus folgt³⁷⁾ wiederum:

Der Ideale Grenztauschwert, der von keiner Ertragsquelle jemals erreicht wird, ist

$$T_{ideal\,max.} = S + \frac{e}{2p}.$$

³⁵⁾ Der Ausdruck $(1 - m + m^2 - m^3 + m^4 \text{ usw.})$ wird bald ∞ , bald $= 0$.

³⁶⁾ Siehe Schubert, Der Gemeine Wert. Seite 37, Abs. 2.

³⁷⁾ Durch Einsetzen des Wertes $\mu = \frac{1}{p}$ in die Gleichung

$$T_\infty = S + e \frac{\mu}{1 + \mu \cdot p} = S + e \frac{\frac{1}{p}}{1 + \frac{1}{p} \cdot p} = S + \frac{e}{2p}.$$

Beachten wir, daß sich der Reingewinn q darstellen läßt als $q = (d - p) S$, so geht die Gleichung (er³⁸) in:

$$T_{ideal} = \frac{1}{2} S + \frac{1}{2} \cdot \frac{R_n}{p},$$

$$= \frac{1}{2} S + \frac{1}{2} E_p.$$

Das heißt: Der ideale Grenztaschwert, der von einer Ertragsquelle jemals ganz erreicht wird, ist gleich dem arithmetischen Mittel aus dem Kostenwert und demjenigen Ertragswert, den man erhält, wenn man den Nettoreinertrag mit dem Landesfuß kapitalisiert!

Damit ist ein neues Ergebnis gefunden, dessen Bedeutung für die Wertabschätzungen der Praxis wir erst im nächsten Abschnitt ganz erkennen werden. (Schluß folgt.)

Die wissenschaftlichen Ergebnisse des ersten internationalen Accountants-Kongresses in Amsterdam.

Von Paul Gerstner, Berlin.

Der Initiative der holländischen Vereinigungen der Accountants ist es zu verdanken, daß in den Tagen vom 5.—12. Juli 1926 in Amsterdam der erste internationale Accountants-Kongreß stattfand. 9 europäische Länder und die U.S.A. hatten Delegationen von zahlreichen Vereinigungen entsandt und darf gesagt werden, daß das Ziel, welches sich der Kongreß gestellt hat, in vollem Umfange erfüllt wurde.

Der Vorsitzende, welcher bemerkenswerterweise seine Ausführungen in 4 Sprachen den Teilnehmern übermittelte, kennzeichnete als Zweck des Kongresses, den Accountants und Buchsachverständigen (Freuhändlern) der ganzen Welt Gelegenheit zu bieten zu einem internationalen Gedankenaustausch über Fragen, die Rechnungs- und Betriebswissenschaft betreffend, und hofft dadurch zu einer internationalen Annäherung beizutragen, damit:

- a) die von den Accountants und Betriebswirtschaftlern aller Länder gesammelten Kenntnisse und Erfahrungen einem weiten Kreise von Unternehmungen zum Vorteil gereichen;
- b) die gegenseitige Bekanntheit mit und Einheitlichkeit in der Arbeitsweise der Accountants verschiedener Länder gefördert werden;
- c) international zu übernehmende Auffassungen propagiert werden hinsichtlich solcher Probleme, welche mit der Rechnungswissenschaft und mit betriebswirtschaftlichen Lehrsätzen im Zusammenhang stehen.

Wenn auch der Kongreß in erster Linie den besonderen Zwecken der beruflichen Hebung des Standes der Accountants diene, so ist doch außerordentlich beachtenswert, daß sich hier zum ersten

$$^{38)} T_{\infty} = S + \frac{(d-p)S}{2p} = \frac{2pS}{2p} + \frac{d}{2p}S - \frac{p}{2p}S = \frac{S}{2} + \frac{dS}{2p} = \frac{S}{2} + \frac{(R_n:p)}{2} = \frac{S}{2} + \frac{E}{2}.$$

Male im Rahmen einer internationalen Aussprache Praktiker und Theoretiker zusammenfanden, um über die eigentlichen Berufszwecke hinaus auch zu zeigen, welch außerordentliches wissenschaftliches Rüstzeug die praktische Ausübung dieses Berufes erfordert. Es ist darum auch für die noch junge Betriebswirtschaftslehre zum ersten Male von einer besonderen Warte aus, die berufen ist, wissenschaftliche Ergebnisse als Berater der Wirtschaft dieser zur allgemeinen Kenntnis zu bringen, bestätigt worden, daß diese Betriebswirtschaftslehre für die kaufmännische Praxis eine Notwendigkeit ist.

Außerordentlich umfangreich war das Programm der vorgesehenen Vorträge; man möchte als Teilnehmer fast sagen, daß in der knappen Zeit, die zur Verfügung stand, das Programm dieser Vorträge zu reichhaltig war. Schon die Tatsache, daß 10 Referate gehalten wurden, an welchen 25 Referenten beteiligt waren, und daß diese Referate sich auf 2 volle Tage und 2 halbe Tage verteilten, beweist dies. Allerdings muß betont werden, daß die hervorragende Organisation der Kongreßleitung es fertiggebracht hat, schon Wochen vorher diese Vorträge, wenn ich recht unterrichtet bin, in 4 Sprachen (und zwar in Deutsch, Holländisch, Französisch, Englisch) gedruckt den Teilnehmern und den in Frage kommenden Verbänden zuzusenden. Andererseits aber wieder ist es tief bedauerlich, daß gerade für die wissenschaftlichen Themata eine nicht genügende Redezeit für die Diskussion zur Verfügung stand. Es ist unmöglich, in einer beschränkten Redezeit von 4—5 Minuten zu derartigen Fragen mit einer gewissen Gründlichkeit Stellung zu nehmen. Aus diesem Grunde kann auch über die Ergebnisse der Diskussionen hier nicht berichtet werden. Wie jedoch bekanntgegeben wurde, werden auch die Diskussionsreden in einem sogenannten Kongreßbuch späterhin gedruckt vorliegen. Es war auch zu beobachten, daß die stärkste Diskussion nach den Referaten einsetzte, die der beruflichen Seite der Accountants gewidmet waren. Es sei in diesem Zusammenhange noch erwähnt, daß von deutscher Seite aus neben den Berufsverbänden: Verband Deutscher Bücherrevisoren e. V. Berlin-Leipzig, Verband Deutscher Treuhand- und Revisionsgesellschaften e. V., Berlin u. a. m., die Vereinigung der Betriebswirtschaftler an den deutschen Hochschulen, und zwar durch ihren Geschäftsführer, Prof. Dr. F. Schmidt, Frankfurt a. M., vertreten war. Die Referate lassen sich in etwa drei Gruppen gliedern.

I. Die nur den beruflichen Angelegenheiten der Accountants gewidmeten Vorträge:

1. Der Revisionsbericht und die Verantwortlichkeit des Public Accountant.

Referenten: Sir William Plender, London, Friedrich Büniger, Leipzig, Prof. Th. Limperg jr., Amsterdam.

2. Die gesetzlichen Bestimmungen für den Revisorenberuf.

Referenten: Prof. Rob. H. Montgomery, New York, Dr. I. Goudekot, Amsterdam.

3. Die fachliche Ausbildung für den Beruf.
Referenten: Prof. John T. Madden, New York, E. E. Spicer, London, W. H. Elles, Amsterdam.
 4. Die Organisation großer Revisorenbüros hinsichtlich der Verantwortlichkeit des Revisors.
Referenten: H. R. Reder, Amsterdam, Sir Albert William Wyon, London.
- II. Vorträge über kaufmännische Verwaltungstechnik:
1. Betriebsorganisation und Verwaltung.
Referent: J. Carlioz, Paris.
 2. Die Buchführung der Stadtverwaltung und der städtischen Betriebe.
Referenten: F. Ogden Whiteley, Bradford, Walter Meywald, Berlin, L. Béthoux, Lyon, H. A. Verhey, Amsterdam.
 3. Buchhaltungsmaschinen und Methoden:
Referenten: W. Desborough, London, Prof. Dr. Balduin Penndorf, Leipzig.
- III. Die betriebswissenschaftlichen Vorträge:
1. Kostenstandards als Grundlage der Betriebsverwaltung und Kontrolle.
Referenten: Prof. E. Anton de Haas, New York, Prof. J. G. Ch. Volmer, Haag, C. Hewetson, Nelson, Liverpool.
 2. Die Bilanzbewertung und der Gewinn.
Referenten: Prof. J. M. Clark, Chicago, Prof. Dr. E. Schmidt, Frankfurt a. M.
 3. Die Gesetze des zunehmenden und abnehmenden Ertrags und der Kostenpreis.
Referenten: William S. Kemp, New York, Dr. Th. M. Vogelstein, Berlin, Prof. Dr. N. J. Polak, Rotterdam.

Es würde zu weit führen, innerhalb des mir für diese Zeitschrift zur Verfügung gestellten Rahmens über den Inhalt der beiden ersten Gruppen der gehaltenen Referate zu berichten, um so mehr, da hierüber an anderer Stelle¹⁾ des näheren eingegangen werden soll. Ich beschränke mich daher auf die Angabe des wesentlichsten Inhalts der Referate der letzten Gruppe.

Bemerkenswert ist auch, daß der Kongreß es grundsätzlich ablehnte, die Ergebnisse der Referate und der daran sich anschließenden Diskussionsreden in Form einer Resolution oder in wissenschaftlichen Leitsätzen niederzulegen; es sollten vielmehr nur Anregungen gegeben werden, die angeschnittenen Fragen in den verschiedenen Ländern weiter zu bearbeiten. Es wurde übrigens auch ein permanentes Büro gebildet, um derartige Kongresse etwa in einem Zeitraum von drei Jahren in den verschiedenen führenden Ländern zu wiederholen. Fernerhin ist, einer Anregung der holländischen Privatwirtschaftslehrer folgend, in einer besonderen Sitzung der Lehrer der Betriebswirtschaft an Universitäten und Hochschulen der beteiligten Länder beschlossen worden, eine zunächst lose Vereinigung der Betriebs-

wirtschaftslehrer dieser Länder zu bilden, und wurden die Vorarbeiten den holländischen Kollegen übertragen. Für die einzelnen Länder wurden von den Beschlüssen der betreffenden Wirtschaftslehrer dieser Länder vorzugreifen, zunächst einzeln Verbindungsoffiziere bestimmt, und hat es für Deutschland Prof. Dr. Schmidt, Frankfurt a. M. übernommen, diese Fragen zu klären.

Aus dem Inhalt der Vorträge, die hier interessieren dürften, sei kurz folgendes wiedergegeben:

I. Kostenstandards als Grundlage der Betriebsverwaltung und Kontrolle

Als erster sprach der Amerikaner Prof. J. Anton de Haas. Er wollte mit diesem Referat durch eine Darlegung von Prinzipien Diskussionen anregen, die den amerikanischen Vertretern Gelegenheit geben sollten, von der scharfen Analyse und der reichen Erfahrung ihrer europäischen Kollegen zu profitieren.

Von der Tatsache ausgehend, daß der Accountant lediglich ein Aufzeichner historischer Ereignisse war, deren Zahlenmaterial gewöhnlich viel zu spät kam, und es nützlicher ist zu wissen, wie verfahren wird, während die Arbeiten im Gange sind, kommt der Referent zu der Folgerung, daß der „Cost Accountant“, um einen rationellen Maßstab für die Leistung zu schaffen, einen solchen ausdenken muß, von welchem soviel wie möglich alle Faktoren ausgeschaltet worden sind, außer dem Faktor Produktions-, „efficiency“, den er zu messen wünscht. Ein Versuch, dieser Anforderung zu genügen, sind Kostenstandardziffern, die sich nur durch wissenschaftliche Analyse der Verfahren selbst und nicht auf Grund früherer Leistungen allein, ermitteln lassen. Ein solches Standardkostensystem trägt viel zur Ausschaltung von Risiken bei, es war rechtzeitig vor herannahenden Gefahren.

Der zweite Referent Professor Volmer Haag, behandelte dasselbe Thema unter dem Gesichtspunkt der Normung, die für viele Holländer wie für Deutsche schon ein Schlagwort geworden ist. Ich entnehme dem interessanten Vortrag folgendes: Die Selbstkosten können uns nur erst Anweisungen geben. Um zur Kenntnis der Ursachen des ungenügenden Nutzeffektes zu gelangen muß man tiefer schürfen. Man muß feststellen, was in bestimmten Verhältnissen erreichbar ist. Die so gefundenen Werte dienen als Normen, sie sind notwendig und ergeben aus dem Vergleich mit den tatsächlich erzielten Resultaten ein Weniger oder Mehr, dessen Erklärung gesucht werden muß. Für Wahl, Aufstellung und Gebrauch der Produktionsmittel, die den Erfolg einer Unternehmung nicht unwesentlich mitbestimmen, sind Standardziffern nötig. Die Ausführungen des Referenten wurden durch Ziffern-Beispiele verdeutlicht. Die Resultate der Untersuchung wurden vielfach von Vortragenden auf eine mathematische Formel gebracht, die jedoch meines Erachtens für Praktiker nicht ohne weiteres als anwendbar erscheint.

Als letzter referierte über dieses Thema C. He

¹⁾ Vgl. Zeitschrift des Verbandes Deutscher Treuhand- und Revisionsgesellschaften VIII, 26.

etson Nelson, Liverpool. Obwohl es eine gute Geschäftspolitik sein mag, die tatsächlichen Kosten geheim zu halten, so erscheint es dem Vortragenden doch wünschenswert, den Kostenberechnungsmethoden möglichst große Publizität zu verschaffen. Wenn möglich sollen Vergleichen verschiedener Stellen an ein und demselben Zeitpunkt und Vergleichung verschiedener Zeitpunkte an ein und derselben Stelle angestellt werden. Schwer ist es, den wahren Geist zu schaffen, der allein ermöglicht, die vielen Abteilungen eines großen Industriebetriebes dazu zu bringen, auf reibungslose Weise einem gemeinschaftlichen Ziel entgegenzustreben. Ähnliche Forderungen stellte auch Professor Schmalenbach in einem kürzlich in Berlin gehaltenen Vortrag und zwar in der Richtung, daß Vergleichs- oder Standardziffern hinsichtlich der Betriebskontrolle nicht nur innerhalb des Betriebes selbst, sondern auch verschiedener gleichartiger Betriebe herangezogen werden sollten. Professor Schmalenbach empfiehlt die Mitwirkung der großen industriellen Spitzenverbände.

II. Die Bilanzbewertung und der Gewinn.

Obwohl dieses Thema zur Genüge behandelt ist, erscheint es nicht uninteressant, die verschiedenartigen Behandlungsmethoden dieser Materie zweier bekannter Wissenschaftler, eines Deutschen und eines Amerikaners, kennenzulernen. Es referierte als erster Professor J. M. Clark, Chicago. Die Accountantstätigkeit läßt sich in eine allgemeine oder finanzielle Kontrollarbeit und die neue Tätigkeit der Kostenanalyse einteilen. Es ist von Bedeutung zu wissen, wieviel jeder Unterteil des Geschäftes an dem allgemeinen Gewinnfonds beiträgt, aber es ist auch von Bedeutung zu wissen, wie hoch sich die Kosten und der Gewinn stellen, wenn eine gewisse Politik befolgt worden ist, im Vergleich mit der Höhe, welche sie erreicht hätten, wenn eine andere Politik befolgt wäre. Das fixe Kapital, die Materialien, und die Waren in Bearbeitung unterzog der Vortragende einer eingehenden Beleuchtung. Alles in allem hat der Referent durch seine Ausführung die Aufmerksamkeit auf vielfach unbearbeitete Gebiete gelenkt und es ist ihm dafür Dank zu sagen.

Der deutsche Betriebswirtschaftler Professor Dr. F. Schmidt, Frankfurt, erläuterte sodann in einem sehr ausführlichen Referat seine bekannten Auffassungen. Von der Theorie des Unternehmungsgewinnes ausgehend, vom Gewinn der Industrie aus Formveränderung, des Handels aus Ortsveränderung, der Spekulation aus Differenzen der Zeitwerte wurden wir zum Wert- und Preisbegriff und ihrer Veränderung, den Bilanzwerten, dem Anschaffungs- und Wiederbeschaffungs- oder Produktionswert und weiterhin zu den Bilanzmethoden der Theorie und Praxis geführt. Über alle die wertvollen Untersuchungen, die vom Referenten gemacht wurden, zu berichten, verbietet die

Fülle der Materie. Nur soviel sei gesagt: die Untersuchungen über die Bilanzmethoden der Theorie bewegten sich in der Richtung der Reproduktionswertbilanz, der Anschaffungswertbilanz mit Indexkorrektur und der Vermögens- und Erfolgswertbilanz. Zum Schluß wurden die Bilanzmethoden der Praxis durch Erörterungen der Bilanz des Einzelkaufmanns und der offenen Handelsgesellschaft und der Bilanz der Aktiengesellschaft einer Besprechung unterzogen.

III. Über „Die Gesetze des zunehmenden und abnehmenden Ertrages und den Kostenpreis“,

sprach als erster William S. Kemp, New York:

Die Accountants werden jetzt vor das Problem gestellt, die Höhen und Tiefen, welche die Produktionskosten ursprünglich aufwiegen, aus der Welt zu schaffen und diese Ziffern mehr in eine gerade Linie zu bringen und auf diese Weise einen einheitlichen Erlös aus dem Unternehmen bei Berechnung auf Basis des Kostenpreises festzustellen. Bei dem Versuch, dieses Resultat zu erzielen, galt als erstes Gesetz, dem Rechnung zu tragen war, die Kontinuität der Zeit. Standardkostenpreis und Anwendungsgebiete des Budget-Systems wurden vom Vortragenden ebenfalls untersucht. Während man in den letzten Jahren große Fortschritte gemacht hat in der Entwicklung der genauen Produktionskostenberechnung, scheint die Frage der genauen Bestimmung und Verteilung der Verkaufs- und Distributionskosten fast gänzlich vernachlässigt zu sein. Der „Cost-Accountant“ wird seine Obliegenheiten nicht ganz erfüllt haben, solange er nicht eine rationelle Trennung der Gewinne und Verluste nach der Quelle in dem Gewinn- und Verlustkonto durchgeführt hat.

Dr. Th. Vogelstein, Berlin, führte u. a. aus, daß die Kosten und Ertragsgesetze der verschiedenen Wirtschaftszweige in den Brennpunkt des Interesses gerückt sind. Dem Streben nach Konzentration wird die Forderung nach Spezialisierung mit gleicher Energie hinzugefügt. Aber die theoretische Schwierigkeit auf diesem Gebiete liegt darin, daß die Nachteile übermäßiger Vergrößerung, vor allem die unzweckmäßige Zusammenfassung heterogener Wirtschaftstätigkeiten außerordentlich schwer meßbar sind. Der Vortrag, der die Grenzen der Ertragssteigerung bei Ausdehnung der Betriebs- und Unternehmergrößen andeutet und das gewaltige Gebiet der Kostenersparnis durchblicken ließ, dürfte mit zu den interessantesten Referaten der Tagung gehört haben.

Professor N. J. Polak, Rotterdam, hatte seine Ausarbeitung enger umrissen, durch die gestellte Aufgabe: „Steigender oder sinkender Mehrertrag im Zusammenhang mit den Selbstkosten“. Die Frage: welche Kräfte wirken in einem gegebenen Betriebe bei Vergrößerung der Produktion herabsetzend und welche hinauftreibend auf die Selbstkosten der Erzeugnisse ein und wie ist die Wirkung

dieser Kräfte? — diese Frage zu beantworten sollte Ziel und Zweck des Referates sein. Drei Tendenzen werden vom Vortragenden unterschieden:

1. die der Unterbelastung, welche bis die Normalproduktion erzielt ist, einen zunehmenden Mehrertrag zu ergeben scheint,

2. die des abnehmenden Mehrertrags bei Vergrößerung der Produktion über die normale hinaus,

3. die der Substitution von Produktionsweisen oder Produktivmitteln durch andere mit größerer Leistungsfähigkeit, wenn diese näher an das Optimum der Bearbeitung heranrückt als die Kapazität der vorhandenen Produktivmittel oder der betriebenen Produktionsweisen.

Das Problem löste der Referent dahingehend, daß alle Betriebe bei Erweiterung bis zu ihrem Optimum ein Sinken, bei Erweiterung über ihr Optimum hinaus eine Steigerung der Kosten erfahren und daß das Optimum in agrarischen und arbeitsintensiven industriellen Betrieben viel tiefer liegt als in maschinenintensiven Fabriken.

Aus der Praxis.

Neue Wege zum Gläubigerschutz durch Neuorganisation der Verbände.

Von Richard Brauns, Berlin.

Wenn jemand Kredit haben will, dann wird der andere, sofern er vorsichtig ist, Referenzen fordern oder eine Auskunft von einem Auskunftsbüro einholen. Mit der Aufgabe von Referenzen ist das heute so eine eigene Sache. Es ist nicht zu verlangen, daß jedes Unternehmen, ob groß oder klein, nur mit einem Borsig, Siemens, Grünfeld u. dgl. bekannten Firmen in angenehmer Geschäftsverbindung steht und diese bekannten Namen als Referenzen benutzen kann, die ohne weiteres als vollgültig angesehen werden, wenn die Auskunft, die von ihnen gegeben wird, so einigermaßen günstig lautet. Viel Schwindel wird mit den Referenzen getrieben. Nur zu häufig kommt es vor, daß ein Schwindler den anderen deckt und beste Auskünfte gibt. Die Auskünfte auch der besten Auskunftsteien sind nicht immer einwandfrei, je nachdem, mit welcher Flüchtigkeit oder Nachlässigkeit und Fahrlässigkeit deren Rechercheure arbeiten. Und gute Auskünfte sind teuer.

Der Kreditverkauf selbst läßt sich nicht vermeiden. In vielen Staaten ist er sogar noch ausgebreiteter als bei uns, z. B. in Amerika, ohne daß man dort gerade von einer Pumppsychose spricht wie zurzeit bei uns. Selbstverständlich liegen die Dinge in Amerika auch etwas anders geartet. Dort haben die meisten Menschen Geld, oder Ansprüche auf Geld, die zu gewissen Zeiten immer realisierbar sind; bei uns ist das Gegenteil der Fall — kein Mensch weiß, wann er über seine etwaigen Ansprüche verfügen kann, da auch sein Schuldner das nicht weiß. Wenn man heute z. B. einem Landwirt raten würde, doch sein in der Inflationszeit an-

geschafftes Klavier zu verkaufen, um Geld für die Anschaffung einer nützlichen Maschine oder eines Ackergerätes zu erhalten, so würde der Landwirt mit Recht sagen, daß diese Art der Geldbeschaffung keinen Zweck hätte, denn er bekäme vielleicht kaum ein Fünftel oder ein Sechstel des Neuwertes für das Klavier. Infolge Überangebot von Waren haben derartige Realisationen keinen Zweck, sie sind wertlos infolge der mangelnden Kaufkraft. In Amerika ist das Auskunftswesen so organisiert, daß über jeden Menschen, der eine Wohnung und einen einigermaßen sicheren Verdienst hat, eine vollständige Auskunft über Vermögen, Charakter und Ruf zu erhalten ist. Und der Amerikaner gibt derartige Auskünfte über sich selbst auch sehr willig und wahrheitsgetreu, was man von dem deutschen Durchschnittsstaatsbürger gerade nicht sagen kann; denn dieser empfindet die Anfrage der Auskunftstei oder die seines Lieferanten mehr als eine Belästigung, denn als eine Geschäftsnotwendigkeit und ein Rechercheur wird selten über eine Zusammenfassung allgemeiner Merkmale hinauskommen, deren Verbindung zu einer Auskunft dann oft Sache des Auskunftsbüros ist.

Diese geschilderten Übelstände sind es, die der heute so vielfach geübten Kreditbetrug oder Kredit leichtsinn nicht zu verhindern vermögen. Der Schaden aber, den die Volkswirtschaft täglich erleidet, wächst riesengroß an. In Erkenntnis dessen hat jetzt der deutsche Metallhandel einen bemerkenswerten Schritt zur Selbsthilfe getan; er ist nämlich dazu übergegangen, die von den einzelnen Kunden an seine Mitglieder erteilten Aufträge zu zentralisieren. Zu diesem Zwecke ist eine Metall-Treuhandvereinigung gegründet worden, der vorerst im wesentlichen die Mitglieder der zwei führenden Fachverbände angehören sollen. Die entstehenden laufenden Verbindlichkeiten eines jeden Kunden, der mit einem Mitgliede der Vereinigung arbeitet, werden gesammelt und im Laufe eines Monats mehrmals festgestellt. Auf diese Weise bekommt die Leitung der Vereinigung eine Übersicht über die geschäftliche Position des Kunden, die noch dadurch vervollständigt wird, daß Wechselproteste, Sicherstellungen usw. gemeldet werden. So läßt sich die Leistungsfähigkeit jedes einzelnen Kunden feststellen und im Laufe der Zeit wird die dauernd geübte Beobachtung der Kunden zu einer ziemlich sicheren Beurteilung der geschäftlichen Position führen. Hierdurch wird vermieden, daß ein Kunde über seine Verhältnisse einkauft, ja überhaupt jeder übermäßig in Anspruch genommene Kredit von vornherein unterdrückt und Schwindeleien werden ganz ausgeschaltet.

Dieser neue Weg zum Gläubigerschutz ist viel bedeutsamer, als er manchem auf den ersten Blick scheinen mag. Ich wies schon oben darauf hin, daß ein großer Teil der Verluste im Wirtschaftsleben und der damit im Zusammenhang stehenden Zusammenbrüche entweder durch leichtsinniges Kreditgeben, oder durch Kreditbetrug, der als solcher nicht immer strafrechtlich zu belangen ist, entsteht.

Der wirtschaftliche Verband eines Gewerbezweiges, wo ein solcher besteht, ist als Treuhand-

Schema 1

Schema 1

A B C

Auskunfts Karte = Vorderseite

POZ

O-R N° 1659
L-R N° 1780

Firma

Perolina Akl. - Ges.

325

Berlin - Treptow

Postfach 14

(Postfach)

Kapital 20000,-

Rz 31.12.1924 = 108 %

Handelsregister-Eintragung:

Abteilung B N° 374 Berlin

Gegründet: 1891

Kennzeichen: 5/024

Personalien:

Charakter:

Aufsichtsrat:

Reichsbank-Girokonto: ja

Bankkonten: *Gemeinsam mit Privatbank B.G. Berlin S. 46*

Direktoren: *Alto Ehrlich*

aufliefertun

Prokuristen: *Ernst Wilhelm*
Anna Helas, Gust. Schinner

hief. Personalien

Handl.-Bevollm. *Emil Löffing*
Ernst Obermaier

Abf. kamist. gen.

Betriebsleiter: *Gust. Helmuth*

Postcheckkonto: *Berlin 16304 Telegrammadresse: Hunsdorf*

Fernruf: *Korrigalab. 16577-16582*

Jahr	Vermögen			Jahr	Schulden		
1925	<i>H. Lötting</i>	<i>68000,-</i>		1925	<i>H. Lötting</i>	<i>18000,-</i>	

Leiter des Einkaufs: *Ludwig Wolf*

Jahr	Gewinn			Jahr	Verlust		
1925	<i>frei. Kasse</i>	<i>5000,-</i>					

Geschäftliche Gesamtrendenz: *frei. Kasse gut*

Schema[2]
Rückseite der A- Karte

[illegible]

vereinigung auszubilden oder es ist ihm eine solche anzugliedern. Jedes Mitglied wird verpflichtet, zwecks Schaffung einer umfassenden und möglichst vollständigen Auskunft alles vorliegende Material über seine Kundschaft der Vereinigung unverlangt

oder auf Verlangen uneingeschränkt zur Verfügung zu stellen. Auf diese Weise wird eine regelrechte Auskunftskarte (Karte 1) geschaffen. Ferner ist das Mitglied verpflichtet (schon in seinem eigenen Interesse), jeden einlaufenden Auftrag, mit Ausnahme von Bagatellaufträgen (unter Umständen aber auch diese, doch mag das einstweilen noch eine Sache der Erfahrung bleiben), der Zentrale zu melden. Hier erfolgt die Registrierung auf Karte nach Schema 2 (Obligations- oder Verpflichtungskarten).

Die Auskunfts- oder Bonitätsregistratur soll über die finanzielle Lage jedes Kunden, der mit einem Verbandsmitgliede in Verbindung steht, eine eingehende Auskunft geben können. Zu diesem Zwecke ist es notwendig, alles Material, was dazu dienen kann, das finanzielle Bild eines Kunden vollständig zu machen, sorgfältig zu sammeln, und in die für den Kunden angelegte Karte einzutragen. Das Format der Karten ist DIN A 5 (210 × 148 mm). Die Farben sind weiß, rosa und rot. Weiß bedeutet, daß es sich um einen bislang einwandfreien Kunden handelt, rosa, daß der Kunde zweifelhaft, und rot, daß der Kunde faul ist, mit dem jede Verbindung einstweilen zwecklos ist. Diese Registratur kann die A-Registratur, oder besser noch die A-Kartothek = Auskunftskartothek genannt werden. Jede Karte bekommt eine bestimmte Nummer, die dann gleichzeitig die Nummerbezeichnung des Kunden ist. Die A-Kartothek trägt zum Unterschied der anderen Kartotheken einen Ring als Merkmal. Außer den erwähnten Kartongefäßen tragen die Karten zum Unterschied von Einzelfirmen und offenen Handelsgesellschaften usw. auf der einen Seite und Kapitalgesellschaften auf der anderen Seite Farbenbezeichnungen. Unternehmungen bzw. Firmen, deren Inhaber mit dem ganzen Vermögen haftet oder doch teilweise (Kom.-Ges.), tragen keinen diesbezüglichen Vermerk, d. h. der Ring der A-Kartothek bleibt ungefärbt. Die Aktiengesellschaften sowie die Kom.-Ges. auf Aktien zeigen den Ring mit rotem Druck, die Gesellschaft mit beschränkter Haftung dagegen zeigt den Ring mit grünem Druck. Die Kartennummer, die der eigenen Kartothek angehört, befindet sich auf der Karte in der rechten oberen Ecke. Die anderen im Schema ersichtlichen Nummern sind die Übertragungs- oder Verbindungsnummern der anderen zugehörigen Kartotheken. Das Schema 1 zeigt z. B. die Vorderseite der Karte einer Aktiengesellschaft; sie enthält nahezu einen vollständigen Steckbrief. Eine besondere Erklärung dürfte sich erübrigen, da dies ohne weiteres aus dem Schemabild selbst hervorgeht. Das Schema 2 zeigt die Rückseite der A-Karte. Hier werden die bekanntgewordenen Wechselproteste eingetragen, eventuell bekanntgewordene Prozesse, die lediglich der Zahlungen wegen geführt worden sind oder geführt werden. Das Mittelfeld dient zur Aufnahme von Berichten, die aus Mitgliederkreisen stammen, über gute oder schlechte Nachrichten, die sie über einen Kunden in Erfahrung gebracht haben. Das dritte Feld

endlich registriert die Presseberichte über den Kunden.

Um nicht zu viel Schreiberei zu haben, werden die Auskünfte oder Nachrichten nach Nummern bezeichnet, so bedeutet 1 = gut, 2 = mittelmäßig und 3 = faul.

Zu dieser A-Kartothek gehört selbstverständlich eine Akten-Registratur, die die Unterlagen zu den Notizen zu sammeln hat und in der bei Bedarf nachgeschlagen werden kann. (Schluß folgt.)

Rechtsfragen des Tages.

Das vorläufige Handelsabkommen zwischen Deutschland und Frankreich ist endlich zustande gekommen. Deutschland hat Frankreich für die Einfuhr gewisser Waren Verbilligung gegenüber den Sätzen des autonomen deutschen Zolltarifs (Zollnovelle vom August 1925) gewährt. Umgekehrt hat Frankreich eine Verringerung der Zollsätze auf gewisse Waren für die deutsche Einfuhr zugebilligt. Bei manchen Positionen ist ein Kontingent festgesetzt, d. h. die Einfuhr wird zu den billigen Vertragszollsätzen nur für eine bestimmte Zahl von Doppelzentnern gewährt. Für einzelne Gattungen ist ferner der Grundsatz der Meistbegünstigung angenommen, d. h. der zu erhebende Zoll richtet sich nach dem geringsten in einem Handelsvertrage vereinbarten Satze.

Das nur für eine Geltungsdauer von 6 Monaten geschlossene Abkommen wird in seiner Wirkung auf den Warenaustausch zwischen Frankreich und Deutschland erst nach der Stabilisierung der französischen Währung beurteilt werden können. Erst dann wird der endgültige Handelsvertrag zum Abschluß gelangen können. Das gegenwärtige Valutadumping seitens Frankreichs hindert die augenblickliche Beurteilung der Folgen.

Das jetzt zustande gebrachte Provisorium hat aber noch eine weitere als eine bloß zollpolitische Bedeutung: Für den Aufenthalt der Angehörigen des einen Staates in dem Gebiete des andern und für den Rechtsverkehr wird beiderseits die Meistbegünstigung gewährt. Das ist für die nach Frankreich gehenden deutschen Kaufleute von großer Bedeutung. Sie genießen für den Reiseverkehr, den Aufenthalt, die Niederlassung, die Ausübung von Handel und Gewerbe und jeden anderen Beruf und für die damit zusammenhängenden Rechte und Interessen alle Bevorzugungen, die den Staatsangehörigen irgendeines Landes von seiten Frankreichs eingeräumt sind. In steuerlicher Beziehung sind die in Frankreich domizilierten Deutschen und deutschen Handelsgesellschaften sogar den französischen Staatsangehörigen gleichgestellt. Gewerbetreibende, die sich durch eine in Deutschland ausgefertigte Gewerbelegitimationskarte ausweisen, können in Frankreich bei Kaufleuten und Fabrikanten und in offenen Verkaufsstellen Einkäufe machen und Bestellungen entgegennehmen. Dagegen hat sich jeder Vertragsteil hinsichtlich des Gewerbebetriebs im Umherziehen und der Aufsuchung von Bestellungen bei Personen, die nicht

Handel oder Gewerbe betreiben, die volle Verordnungsfreiheit vorbehalten.

Soweit nicht Gleichstellung mit den Inländern, sondern nur Meistbegünstigung vereinbart ist, kann jeder Vertragsteil selbständig vorgehen; er darf nur die Angehörigen des anderen Teils nicht schlechter stellen als die irgendeines anderen Staates. Frankreich ist aber z. B. — dieser Gedanke ist in Verfolg der Stabilisierungsvorschläge erwogen worden — ohne Änderung des Vertrages nicht in der Lage, zwecks Beschränkung des Fremdenzuzugs alle Ausländer einer Aufenthaltssteuer zu unterwerfen; denn in steuerlicher Beziehung stehen die Deutschen, wie erwähnt, den Franzosen gleich.

August und September sind die herkömmlichen Zeiten für Zusammenkünfte der Berufsgenossen aller Art. Für den rechtlich interessierten Kaufmann und Handelslehrer hat die Wiener Tagung der International Law Association Anfang August und der am 12. September in Köln zusammentretende 34. Deutsche Juristentag besondere Bedeutung. Der erstgenannte Kongreß hat nicht nur eine fachwissenschaftliche, sondern auch eine politische Bedeutung: zum erstenmal seit dem Kriege trat diese Versammlung auf deutschsprachigem Boden zusammen. Die Verhandlungen haben sicher die Verständigung zwischen den Fachkollegen der Länder herbeigeführt, die sich im Weltkriege als Feinde gegenübergestanden haben und die Teilnehmer der Tagung werden das ihre tun, um der Verständigung auf wichtigen Gebieten des internationalen Rechts die Versöhnung zwischen den ehemals feindlichen Völkern herbeizuführen. Von den Ergebnissen des Wiener Juristenkongresses sind besonders die Beschlüsse über den Minoritätenschutz und die Errichtung von ständigen internationalen Handelschiedsgerichten hervorzuheben. —

Auf dem deutschen Juristentag werden die schwebenden Fragen der deutschen Rechtsentwicklung zur Verhandlung gelangen. Für die Leser dieser Zeitschrift sei vor allem auf die Erörterungen über die Neugestaltung des Aktienrechts hingewiesen. In der Zeit der Deflation hatten sich bei manchen Gesellschaften durch Schaffung von Vorzugs- und Verwaltungsaktien, durch Majorisierung der Kleinaktionäre und ähnliche Vergewaltigungen unerträgliche Verhältnisse herausgebildet, denen man mit den Mitteln des bisherigen Aktienrechts nicht beikommen konnte. Deshalb erscholl der Ruf nach dem Gesetzgeber. Inzwischen ist eine gewisse Beruhigung eingetreten, weil diejenigen, die die Gesellschaften „kontrollierten“, vielfach unter dem Druck der Börsenzulassungsstellen, es für angemessen erachtet haben, von den ihnen durch Statut und Gesetzgebung gewährten Möglichkeiten keinen übermäßigen Gebrauch zu machen. Insofern hat die zu erwartende Besprechung dieser Fragen etwas an Aktualität verloren. Immerhin wird die Aussprache unter den Handelsrechtlern Klärung schaffen und den mit der Gesetzgebung befaßten Organen Anregungen geben.

Das Preußische Justizministerium hat zwei Statistiken veröffentlicht, von denen jede in ihrer Art interessant ist. Die eine betrifft die Tätigkeit der preußischen Schiedsmänner im Jahre 1925. Diese ehrenamtlich tätigen Beamten sind sowohl für bürgerliche Streitigkeiten als Vergleichsorgane berufen, als auch für den der Privatklage wegen Beleidigungen notwendig vorhergehendem Sühneversuch, falls beide Parteien am gleichen Orte wohnen. In der ersteren Betätigung sind sie in 10 488 Fällen in Wirksamkeit getreten und haben 4641 Vergleiche zustande gebracht. Sühneversuche fanden in 298 405 Fällen statt mit 77 665 Vergleichen. Das Erfreuliche in diesen Ziffern ist, daß Versöhnungen im Jahre 1925 in 14 835 Fällen mehr erzielt wurden, als 1924.

Weniger tröstlich ist die zweite Statistik. Sie betrifft Mord, Totschlag und Hinrichtungen in Preußen im Jahre 1924. Hingerichtet wurden nur zwei Männer. Infolge Mordes oder Totschlages verloren aber 1924 565 männliche und 276 weibliche Personen ihr Leben, das sind 2,3 auf 100 000 Lebende gegen 2,1 im Jahre 1913. Fast $\frac{1}{4}$ aller Fälle kommen aber auf die Tötung unehelicher Kinder durch die eigene Mutter mittels Erstickens oder Ertränkens. Von den 587 Erwachsenen kamen die meisten durch Erschießen (220), Erstechen (148) und durch Erschlagen (132) ums Leben.

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Die deutsche Außenhandelsbilanz ist im Juni im Gegensatz zu den Vormonaten passiv. Der Einfuhrüberschuß im Juni beträgt insgesamt 35 Mill. RM, im reinen Warenverkehr 33 Mill. RM, während der Mai einen Ausfuhrüberschuß von 24 Mill. RM, der April einen solchen von 56 Mill. RM aufwies. Es ergibt sich folgendes Bild:

	Einfuhr		Ausfuhr	
	Juni 1926	Mai 1926	Juni 1926	Mai 1926
	in 1000 RM nach Gegenwartswerten			
Lebende Tiere	10 004	8 551	1 151	945
Lebensmittel u. Getränke	292 892	282 176	27 036	25 532
Rohstoffe u. halbfertige Waren	386 861	324 439	179 554	154 533
Fertige Waren	102 167	87 777	551 015	547 958
Reiner Warenverkehr .	791 924	702 943	758 756	728 968
Gold und Silber . . .	4 018	3 766	1 823	1 909
Zusammen	795 942	706 709	760 579	730 877

Die reine Wareneinfuhr im Juni zeigte demnach gegenüber dem Vormonat eine Zunahme um 89 Mill. RM. Die größte Steigerung weisen die Rohstoffe und halbfertigen Waren mit 62 Mill. RM auf; es folgen dann Fertigwaren mit 14 Mill. RM und Lebensmittel und Getränke mit 11 Mill. RM. Auch die Ausfuhr weist eine, wenn auch geringere Zunahme auf. Die reine Warenausfuhr ist um 30 Mill. RM gestiegen, daran ist die Rohstoffausfuhr mit 25 Mill. RM und die Fertigwarenausfuhr nur mit 3 Mill. RM beteiligt.

Kapitalmarkt.

Nach einer Mitteilung der „Frankfurter Zeitung“ sind im vergangenen Monat insgesamt 34 (Juni 45) Aktiengesellschaften mit Anträgen auf Erhöhung der Aktienkapitalien mit insgesamt RM 141.36 (122.07) Mill. hervorgetreten. Davon entfallen aber allein RM 100

Mill. auf die erst im August einzuzahlende Vorzugsaktienemission der Reichseisenbahn. Von sonstigen größeren Aktienemissionen seien die Hapag und der Norddeutsche Lloyd mit je RM 11 Mill. erwähnt. Vorzugsaktien (neben der Reichsbahnemission) in 5 (6) Fällen über RM 2 476 000 (1 360 000) beantragt. Neugründungen wurden 15 (13) Aktiengesellschaften mit RM 3.88 (8.46) Mill. Aktienkapital, darunter 2 (5) mit RM 0.11 (6.3) Mill. Kapital, die durch Umwandlung aus einer anderen Unternehmungsform entstanden sind. Die Begebung festverzinslicher Anleihen (ohne Pfandbriefe) erreicht bei weitem nicht die Beträge der Vormonate. Im Inlande wurden RM 31.15 (99) Mill. und im Auslande RM 80.58 (345.30) Mill. placiert.

Industriezweig	Kapitalerhöhungsanträge				Neugründ. v. Akt.-Ges.			
	Zahl der Ges.		Nominalbetrag ¹⁾ in 1000 GM		Zahl der Ges.		Nom.-Betrag in 1000 GM	
	Juni	Juli	Juni	Juli	Juni	Juli	Juni	Juli
Banken	4	1	1550	150	2	1	1050	1000
Versich.-Gesellsch.	2	1	750	350	1	—	50	—
Metall u. Masch. .	8	—	7767	—	4	1	5760	150
Bergbau u. Hütten	2	3	6400	1140	—	1	—	60
Chem. Industrie . .	2	3	5250	1825	—	—	—	—
Elektr. Gasw. . . .	1	3	250	1064	—	—	—	—
Textilindustrie . .	1	—	500	—	—	1	—	50
Nahr.- u. Genußm.	6	2	15172	2536	1	1	500	500
Steine u. Erden . .	2	4	18790	4982	1	1	100	50
Papierindustrie . .	1	1	100	40	—	1	—	200
Bauindustrie	2	1	810	427	1	1	800	350
Verkehrsw.	2	1	62060	250	—	1	—	320
Leder u. Gummi . .	—	3	—	12244	—	—	—	—
Verschied. Ind. . .	12	11	2676	6652	4	4	200	1200
Zusammen	45	34	122065 ²⁾	141176 ³⁾	13	15	8460	3880

¹⁾ Bei Versicherungsgesellschaften eingezahlter Betrag.

²⁾ Darunter zwei Gesellschaften ohne Angabe des Erhöhungsbetrags.

³⁾ Darunter drei Gesellschaften ohne Angabe des Erhöhungsbetrags.

Aktienmarkt.

Der Kursstand der Aktien zeigt, nach dem Wirtschaftsbericht Nr. 7 der Commerz- und Privatbank, Ende Juli folgendes Aussehen:

Goldparität	Zahl der Aktienwerte	1926	
		Ende Juli	Ende Juni
		in % der Gesamtzahl	
unter 50 %	191	21,9	25,4
von 50 bis 75 „	209	23,9	23,2
„ 75 „ 100 „	178	20,4	19,2
„ 100 „ 150 „	232	26,6	26,2
über 150 „	63	7,2	6,0
Zusammen	873	100,0	100,0

Im Monat Juli hat demnach das Kursniveau wieder eine leichte Steigerung erfahren. Die Zahl der mit und über 100 % der Goldparität bewerteten Aktien hat sich von 32,2 % im Vormonat auf 33,8 % am Schlusse des Monats Juli vermehrt. Die Zahl derjenigen Werte, die über 150 % notierten, hat ebenfalls zugenommen. Andererseits ist die Anzahl der unter 50 % notierten Aktien zurückgegangen; während sie im Vormonat noch 25,4 % aller Werte betrug, macht sie jetzt nur noch 21,9 % aus. Die Kurssteigerungen bezogen sich im Monat Juli vor allem auf die Bankaktien, sodann auf Elektro- und Kohlenwerte. Ein ganz leichtes Anziehen der Kurse machte sich auch auf einzelnen Gebieten des Kassamarktes geltend.

Reichsbank.

(In Millionen Reichsmark)

Aus dem Reichsbankausweis	7. 7.	15. 7.	23. 7.	31. 7.
Notenumlauf	2893	2738	2645	3106
Goldbestand	1492	1492	1492	1492
Wechsel und Schecks	1273	1193	1130	1198
Scheidemünzen	106	110	116	109
Devisendeckung	344	335	308	494
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Devisendeckung.

Deckung	7. 7.	15. 7.	23. 7.	31. 7.
Effektive Golddeckung	51,6 %	54,5 %	56,4 %	48 %
Gold und deckungsfähige Devisen	63,5 %	66,8 %	68,1 %	64,0 %

Abrechnungsverkehr.

Monat	1926 in RM	1913 in M
Januar	4 176 649 700	6 691 749 500
Februar	3 885 789 100	5 275 586 300
März	4 411 266 700	5 850 686 600
April	4 468 307 500	7 036 740 580
Mai	4 501 112 700	5 927 415 700
Juni	4 613 319 500	6 078 117 000
Juli	4 898 797 500	6 521 227 200

Steuerwesen.

Im ersten Halbjahr 1926 zeigte der Eingang an Steuererträgen folgende Entwicklung (in Mill. RM)

Zeitabschnitt	Lohnsteuer	Übrige Einkommensteuer	Umsatzsteuer	Kapitalverkehrssteuern	Zölle und Verbrauchssteuern
Januar	105,5	152,8	118,0	6,1	189,5
Februar	81,5	50,1	73,6	6,1	147,6
März	78,6	36,6	73,5	7,8	172,2
April	79,5	136,1	102,6	7,2	151,2
Mai	82,6	47,9	63,3	8,0	161,3
Juni	88,8	35,3	59,3	7,5	169,4

Konkursstatistik.

	1925	1926					
		Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni
Konkurse	10 813	2013	1920	1710	1261	1007	885
Geschäftsaufsichten	5 462	1428	1465	1426	855	644	438
Aufgehobene Geschäftsaufsichten	2 342	400	427	760	836	928	972

Postwesen.

Die Gutschrift von Nachnahme- und Postauftragsbeträgen auf ein Postscheckkonto im Bestimmungsland im Verkehr mit Italien ist vom 1. September an zugelassen. Die italienische Postverwaltung hat die Überweisungsgebühren wie folgt festgesetzt:

bis 50 Lire = 15 Centesimi
„ 100 „ = 20 „
„ 500 „ = 40 „
„ 1000 „ = 60 „

Im Verkehr mit Griechenland sind fortan auch telegraphische Postanweisungen zugelassen.

Nachnahmen auf Postpaketen im Verkehr mit den französischen Kolonien sind vom 1. November an zugelassen.

Franz. Äquatorialafrika und Siam. Zeitungen und Zeitschriften, die unmittelbar vom Verleger abgesandt werden, geheftete und gebundene Bücher, die nicht zu Ankündigungen oder Anpreisungen dienen sollen, sowie literarische und wissenschaftliche Werke, die zwischen gelehrten Anstalten ausgetauscht werden, sind fortan auch im Verkehr mit Franz. Äquatorialafrika (Gabun, Mittelkongo, Tschad, Ubangischari) zu den ermäßigten Gebühren (für je 100 g 5 Pf., jedoch bis 50 g 3 Pf.) zugelassen. Das gleiche gilt für literarische und wissenschaftliche Werke der genannten Art im Verkehr mit Siam.

Schweden. Die Versendung zollpflichtiger Gegenstände in Wertbriefen nach Schweden ist fortan nicht mehr zugelassen.

Malta. Der Meistbetrag für Briefe und Kästchen mit Wertangabe nach Malta beträgt bei der Leitung über Frankreich fortan 2400 RM.

Die diesjährige Ausgabe des Ortsverzeichnisses (Verzeichnis der Postanstalten, Eisenbahn-, Kraftwagen-,

luftverkehr- und Dampfschiffstationen in Deutschland und der wichtigeren Orte im Auslande) ist soeben erschienen und wird zum Preise von RM 3.10 für ein Stück abgegeben. Den Bezug vermitteln die Postanstalten sowie — bei gleichzeitiger Überweisung des Bezugspreises auf das Postscheckkonto 38 200 beim Postscheckamt Berlin — die Geheime Kanzlei des Reichspostministeriums in Berlin W 66, Leipziger Str. 15.

Vom 1. August an sind im Verkehr mit den französischen Kolonien usw. und dem unter französischer Verwaltung stehenden Teil der früheren deutschen Schutzgebiete Kamerun und Togo Nachnahmen auf Postpaketen wieder zugelassen. Meistbetrag der Nachnahmen auf Postpaketen aus Deutschland nach den französischen Kolonien usw. 200 RM, in umgekehrter Richtung 1000 französische Franken, im Verkehr mit Réunion, Martinique und Französisch Guyana sind die Leistungsbeträge jedoch auf 100 RM oder 500 französische Franken beschränkt.

Vom 1. August an sind Gebührentzettel zu Paketen im Verkehr mit Marokko (mit Ausschluß der spanischen Zone) zugelassen.

Vom 1. August an sind gewöhnliche Postanweisungen im Verkehr mit Uruguay wieder zugelassen. Die Beträge der Postanweisungen aus Deutschland nach Uruguay müssen in uruguayischen Goldpeso, Meistbetrag 200 Goldpeso, angegeben werden. Das Umtauschungsverhältnis ist bei den Postanstalten zu erfragen.

Am 1. August wird der Postanweisungsverkehr für gewöhnliche Postanweisungen mit Niederländisch Guyana (Surinam) wieder aufgenommen. Die Postanweisungen nach Niederländisch Guyana haben auf niederländische Gulden zu lauten, Meistbetrag 450 Gulden. Die Beträge der Postanweisungen in der Richtung nach Deutschland werden in Reichsmark angegeben, Meistbetrag 800 RM. Der Verkehr wird durch Vermittlung der niederländischen Postverwaltung ausgeführt, die die Postanweisungsbeträge um die nachstehend aufgeführten Vermittlungsgebühren kürzt: für Beträge bis 5 Gulden 10 Cents, bis 50 Gulden 20 Cents und für jede weiteren 50 Gulden oder Teile davon 10 Cents mehr. Über die verbleibenden Beträge fertigt die niederländische Postverwaltung neue Postanweisungen aus. Da demnach die von dem Absender ausgestellte Postanweisung den Bestimmungsort nicht erreicht, können Mitteilungen auf dem Abschnitt der Postanweisung, ausgenommen Name und Wohnung des Absenders, nicht zugelassen werden.

Konzentrationsbewegung.

Hannoversche Eisengießerei und Maschinenfabrik — Norddeutsche Industrie-A.-G. Der Aufsichtsrat der Norddeutschen Industrie-A.-G. in Hannover, die früher „Horn & Reese“, A.-G. für Elektrotechnik, firmierte, hat laut „Hann. Anz.“ den Ankauf der Aktienmehrheit der Hannoverschen Eisengießerei und Maschinenfabrik A.-G. in Antwerpen (Misburg) beschlossen. Die Norddeutsche Industrie-A.-G. hat nach Änderung des Firmenzweckes, wie bei der Generalversammlung im Mai d. J. bekannt wurde, bereits je ein größeres Aktienpaket der Breitenburger Portlandzementfabrik A.-G. in Hamburg und der F. W. Buch A.-G. in Lüdenscheid erworben.

Zusammenschluß der Zuckerfabriken Pfeiffer & Langen und vom Rath & Bredt in Köln. Wie die „Köln. Ztg.“ erfährt, hat das freundschaftliche Verhältnis zwischen den Zuckerfabriken Pfeiffer & Langen und vom Rath & Bredt, Köln, nunmehr in Verbindung mit dem durch die Firma Pfeiffer & Langen erfolgten Erwerb der P. Schweners Söhne G. m. b. H., der Zuckerraffinerie in Verdingen und der A.-G. der Zuckerfabriken Ameln, Wevelinghoven und Dortmagen zu einem engeren Zusammenschluß der beiden vorgenannten Firmen geführt. Dem Vernehmen nach

sollen die beiden Unternehmungen in einer Aktiengesellschaft unter der Firma Pfeiffer & Langen A.-G. zusammengeschlossen werden. Das neue Aktienkapital würde sich auf etwa 10—12 Mill. M belaufen.

Produktionsziffern.

Zeitabschnitt	Steinkohle	Braunkohle	Koks	Roh-eisen	Roh-stahl	Kali (Reinkali)
	in 1000 t					
1913 Monatsdurchschnitt	11 729	7269	2639	910	981	107
1926						
Februar . .	11 190	12 222	2106	689	789	108
Januar . .	10 611	11 077	1985	631	814	119
März . . .	11 424	11 835	2145	717	947	108
April . . .	10 086	10 067	1963	668	867	77
Mai	10 678	9 894	1974	736	900	73
Juni	11 756	11 202	1963	720	977	82

Firmenfestschrift-Kalender.

Ehrhardt & Seher A.-G., Maschinenfabrik Saarbrücken. 1876—1926.

Gedenkschrift. Uitgegeven ter Gelegenheid van het 25 Jarig Bestaan van den Gouvernements Pandhuisdienst. 1901—1926.

Hinné, C., Leipziger Naxos-Schmirlscheibenfabrik. 1900—1925.

Kammer für Handel, Gewerbe und Industrie in Klagenfurt. Festschrift zum 75jährigen Bestehen.

Verband Preußischer Dipl.-Handelslehrer. Festschrift zur Tagung in Essen. Pfingsten 1926.

Vereinigung deutscher Zuckerwaren- und Schokoladefabrikanten E. V. Festschrift zum 25jährigen Bestehen.

25 Jahre Verbandsbestrebungen in der deutschen Messingindustrie.

25 Jahre Handwerkskammer Mannheim. 1901—1926.

200 Jahre Lauchhammer 1725—1925. Linke-Hofmann-Lauchhammer A.-G.

Nürnberg. Bund. Großverkaufsverband e. G. m. b. H. Festschrift zum 25jährigen Bestehen.

Hochschulwesen.

Handels-Hochschule Mannheim. Am 5. August verschied der o. Prof. der Volkswirtschaftslehre Dr. Martin Behrend im 61. Lebensjahre. — Im Sommersemester 1926 habilitierte sich für Betriebswirtschaft Dipl.-Kfm. Dr. rer. pol. Karl Rößle. R. ist bereits seit 1924 hauptamtlich beauftragter Dozent an der H.H. Mannheim, hat Lehrauftrag an der Technischen Hochschule Karlsruhe und ist Leiter der kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Abteilung des Forschungsinstituts für rationelle Betriebsführung im Handwerk, Karlsruhe.

Handels-Hochschule Berlin. Zum 50. Geburtstag des derzeitigen Rektors der Handels-Hochschule Berlin ist noch nachzutragen, daß die Studentenschaft ihn durch eine Feier in der Aula und abends durch einen Fackelzug feierte und der Minister für Handel und Gewerbe an diesem Tage dem Rektor der Berliner Hochschule die Amtsbezeichnung „Magnifizenz“ verlieh. Die couleurttragende Studentenschaft veranstaltete aus dem gleichen Anlaß einen Festkommers.

Bücherbesprechungen.

Bott, Karl: Handwörterbuch des Kaufmanns. Lexikon für Handel und Industrie. Unter Mitwirkung zahlreicher namhafter Gelehrter herausgegeben von Karl Bott. Hamburg 1925, Hanseatische Verlagsanstalt. I. Band, VIII und 346 S., II. Band. M 30.— der Band.

Das Gesamtwerk behandelt die Volkswirtschaftslehre, die Betriebswirtschaftslehre, die Handels- und Wirtschaftspolitik, das Finanzwesen, das Verkehrswesen,

die Privatversicherung, die Handels- und Wirtschaftsgeschichte, die deutsche Wirtschaft in ihren Verzweigungen.

Der I. Band umfaßt die Buchstaben A—D. Von betriebswirtschaftlichen Schlagwörtern sind vor allem die folgenden ausführlich behandelt: Absatzorganisation (Hummel), Abschreibungen (Sommerfeld), Arbitrage, Ausfuhrtechnik (Banse), Bankbetrieb (Auler), Bankbilanzen (le Coutre), Bankbuchhaltung (Pfeifer), Bilanzkritik (Hummel), Bücherprüfung (Melzer), Büromaschinen (Menzel), Doppelte Buchführung (Schmachtenberger).

Der II. Band enthält die Buchstaben E—H. In ihm befinden sich die folgenden betriebswirtschaftlichen Aufsätze: Einkaufsabteilung (Bott), Eudynamische Bilanz (Sommerfeld), Fabrikbuchhaltung (Schau), Fabrikorganisation (Röble), Filialgeschäftorganisation (Schuster), Finanzierung (Röble), Geheimbuchführung (Werner).

Die Artikel sind sachkundig geschrieben. Auf den Aufbau des Ganzen, dem infolge der Mannigfaltigkeit des Stoffes große Schwierigkeiten im Wege standen, ist offenbar größte Sorgfalt gewandt. Vollkommen läßt sich der stoffliche Ausgleich bei einem solchen Werk wohl erst bei späteren Auflagen bewältigen.

Nicklisch.

Faber, Alfred: Die neueste Entwicklung der Welterdölwirtschaft und die Mineralöllage Deutschlands. Halle 1926, Verlag Wilhelm Knapp. 8°. 91 S. mit 17 Abb. und 58 Tabellen. M 5.20.

Das vorliegende Werk setzt sich zur Aufgabe, in zahlenmäßigen kritisch durchgearbeiteten Übersichten ein Bild der wirtschaftspolitischen und technischen Bedeutung des Erdöls zu geben. Nach einer einleitenden Darstellung des Erdöls als Antriebsstoff für Ölfeuerung, Motor, Schiff und Kraftwagen werden die Erdölvorräte und die Erdölförderung der Welt in Tabellen und graphischen Darstellungen veranschaulicht. Die spezielle Darstellung der Erdölproduktion und -konsumtion in U. S. A. und Amerika ist bis auf den Stand von 1924 gebracht und gibt eine klare Darstellung von der Vorherrschaft der Amerikaner auch auf diesem Wirtschaftsgebiete. Verbrauch, Handel und Preislage des Erdöls in den übrigen Teilen der Erde leiten über zu einer eingehenden Darstellung der Bedeutung der Erdölwirtschaft für Deutschland und zu Deutschlands eigener Erdölproduktion. Den Abschluß des Buches bildet eine Würdigung der deutschen Teerölerzeugung aus Kohle mit interessanten Zukunftsperspektiven und eine Gliederung der Mineralölgesellschaften Deutschlands. Besonders wichtig ist der geschickte moderne Literaturnachweis über Mineralöle mit Gruppierung nach der technischen, wirtschaftlichen und politischen Seite. Die Zahlenangaben sind fast durchweg auf den neuesten Stand von 1924 gebracht.

Krüger, Karl und Poschardt, G. R.: Die Erdölwirtschaft der Welt. 2 Teile in einem Bande mit zahlreichen Skizzen und Tabellen. Stuttgart 1926, Schweizerbartscher Verlag. 4°. 494 S. Geb. M 30.—.

Die in den letzten Jahren außerordentlich schnell vor sich gehende Entwicklung der Erdölwirtschaft hat es dem Wirtschaftler wie dem Fachmann für Erdöl und seine industrielle Verwertung fast unmöglich gemacht, auf allen Gebieten der Erdölwirtschaft auf dem laufenden zu sein. Diese empfindliche Lücke wird nunmehr durch das ausgezeichnete Buch von Krüger und Poschardt, die das erste informierende Nachschlagebuch für die Erdölwirtschaft geschaffen haben, ausgefüllt.

Der 1. Teil bringt eine Einführung in die allgemeine Grundlage der Erdölwirtschaft. Das Vorkommen, die natürlichen Eigenschaften, die wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Grundlagen und Auswirkungen werden behandelt, und zwar alles von der Gewinnung bis zur Verarbeitung, zum Verkauf, ja bis hin zu den Handelsbedingungen für den Detaillisten. Im 2. Teil werden, was besonders zu begrüßen ist, nach einheit-

lichen Gesichtspunkten über die einzelnen Länder der Erde, die gesamte Erdölwirtschaft von der Produktion bis zum Konsum dargestellt und, wo es möglich ist, auch die rechtlichen Sonderverhältnisse der Erdölindustrie, Konzessionen und Zollsätze behandelt.

Für die Herstellung der ausgezeichneten Tabellen und graphischen Darstellungen haben die Verfasser die reiche in- und ausländische Fachliteratur zugrunde legen können. Im ganzen ein vortreffliches Übersichts- und Handbuch in erster Linie für den Erdölfachmann, aber ebenso wichtig für den Wirtschaftler, den Wirtschaftspolitiker, den Bankier und unentbehrlich für die Studierenden.

Professor Dr. Bruno Dietrich, Breslau.

Peters, Dr. J.: Statistisches Handbuch der Kohlenindustrie in der tschechoslowakischen Republik. 1920. Prag XVI, Smetanova Ul. 3. Verlag „Prometheus“ G. m. b. H.

Der neue Jahrgang des Handbuches ist ein zuverlässiger Behelf für einen jeden, der eine Information über die Verhältnisse der Kohlenherzeugung der Tschechoslowakei sucht. In gedrängter Form sind all Gruben, ferner bei jeder Grube sämtliche Angaben, die von Bedeutung sind, angeführt: der Eigentümer, die Post- und Eisenbahnverbindung, das zuständige Revierbergamt, die politische Bezirksbehörde, die Ablagerungsverhältnisse, die Art des Abbaues, Tiefe der Schachte, die Größe der Kohlenförderung, Anzahl der Arbeiter und Aufseher, die Arbeitsleistung, der Heizwert der Kohle u. dgl. In der Abteilung „Ämter und Korporationen“ sind sämtliche öffentliche Bergämter, Montaninstitute und Montankorporationen mit allen wichtigen Daten angeführt. Der statistische Teil des Buches enthält in einer Reihe von übersichtlichen Tabellen die Förderungsdaten der letzten zwei Jahre die Daten über den Kohlenverbrauch, Kohlenexport, Kohlensteuer, Lohn- und Gehaltsverhältnisse der Bergarbeiter und Angestellten u. a. m. Die beigezeichneten ABC-Verzeichnisse erleichtern die Benützung des Handbuches, das Interessenten sehr empfohlen werden kann.

Sachsse, Prof. Dr. Rudolf: Kleine Chemie. I. Teil. Wichtige Grundstoffe und ihre Verbindungen, insofern sie zur Erklärung chemischer Vorgänge im Landbau und in den Gewerben dienen. Dritte verbesserte Auflage. Mit 50 Abbildungen. Leipzig 1925, Dr. Max Gehlen.

Die vorliegende Abhandlung stellt eine leichtfaßliche Einführung in die Chemie dar. Die grundlegenden Versuche sind durch Erklärung und einfache bildliche Darstellungen erläutert. Die Elemente und ihre wichtigsten Verbindungen sind entsprechend ihrer wirtschaftlichen Bedeutung berücksichtigt, die technologischen Einzelheiten konnten jedoch, dem Zweck des Buches entsprechend, nur in groben Umrissen behandelt werden.

Die Bemühungen des Verfassers, unter Verzicht auf den meist erprobten Aufbau, neue Wege zu gehen, haben jedoch bisweilen übers Ziel geschossen und zu einer Darstellung geführt, die beim Schüler eher Zweifel als Klarheit erwecken muß. Der Satz auf S. 7 z. B., „Rauch ist verdichteter Dampf“, ist eine mindestens gewagte Ausdrucksweise. Der Ausdruck „Glasstoffe“ S. 86 ist irreführend u. m. dgl. Vielleicht ließen sich derartige Mängel bei einer Neuauflage beseitigen.

Sachsse, Prof. Dr. phil. R., und Rolfs, Dipl. agr. J.: Kleine Chemie. II. Teil: Wichtige organische Stoffe in Landbau und Gewerbe. 2. Auflage. Mit 21 Abbildungen. Leipzig 1924, Dr. Max Gehlen.

Dies kleine Werk bringt eine gedrängte Darstellung der organischen Stoffkunde. Die durch Destillation aus Kohlen erhaltenen Produkte finden eine hinreichende Würdigung ebenso wie die natürlichen organischen Stoffe. Auch die Technologie der landwirtschaftlich bedeutsamen

hstoffe hat genügende Berücksichtigung erfahren. Das Streben nach Verdeutschung der Fremdwörter hat bei allen derartigen Versuchen auf unüberwindliche Hindernisse geführt. Es geht nicht an, den Ausdruck Kohlenhydrate durch „Zuckerstoffe“ zu verdeutschen, wenigstens die letzteren in „Einfach“, „Zweifach“, usw. „Zuckerstoffe“ zu zerlegen. Die Mehrzahl von Mikron (S. 51) ist Mikren oder Mikra. Die Bezeichnung der Handelsstoffe leidet sichtlich unter dem Vertuschungsbestreben; niemals wird sich ein kurzer Name „Xylol“ (S. 62) durch das halbdeutsche „Zweithylbenzol“ ersetzen lassen, wie denn auch die Verleger nur selbst wenige derartige Namen vorzuschlagen mußten. Eine „Umkleidung“ (S. 66) der Hautseifen durch Gerbstoffe ist nicht deutlich vorstellbar. Abkürzungen wie „Penc“ (S. 74 oder S. 23) sollten vermieden werden. — Wenn derartige Mängel bei einer Neuauflage beseitigt werden, dürfte das Büchlein in noch höherem Maße befriedigen, als es bereits heute der Fall ist.

Prof. Pöschl, Mannheim.

Schütz: Fälle und Fragen des Staats- und Verwaltungsrechts. 4. Aufl. Berlin 1926, Otto Liebmann. 82 S. M 1.50.

Die bereits rühmlichst bekannte Fallsammlung liegt in mehr in vierter Auflage vor. Gegenüber den Vorflagen hat sie erhebliche Änderungen erfahren und, wenn man auch eine Anzahl von Fällen der früheren Auflage wiederfindet, so sind doch recht zahlreiche neue hinzugekommen. Insbesondere hat der polizeichentliche Teil eine wesentliche Verstärkung erfahren. Die wiedergegebenen Fälle liegen auf fast allen wichtigen Gebieten des Staats- und Verwaltungsrechts. Sie entsprechen vollkommen dem didaktischen Zweck, sind überordentlich geschickt ausgewählt und klar gefaßt. Die Sammlung wird zweifellos auch weiterhin als Grundlage des Praktikums im öffentlichen Recht auf in Hochschulen dienen. Aber auch zum Selbststudium und zur Wiederholung ist sie recht geeignet, besonders wenn man sich nicht scheut, sich bei den schwierigeren Fällen mit der Literatur vertraut zu machen. Es sei besonders hervorgehoben, daß bei der Auswahl der Fälle auch die Bedeutung, die die Fragen für die Praxis haben, eine wesentliche Rolle gespielt hat.

Pistorius: Staats- und Verwaltungskunde. Stuttgart 1926, W. Kohlhammer. 180 S. Geb. M 5.70.

Die Schrift, hervorgegangen aus Vorlesungen an der technischen Hochschule in Stuttgart, stellt eine Bürgerkunde im besten Sinne des Wortes dar. Es wird ein klarer und zuverlässiger Überblick gegeben über das allgemeine Staatsrecht und Politik, über das deutsche Reichs- und Landesstaatsrecht, sowie über die wichtigsten Zweige der öffentlichen Verwaltung. Unter den Ländern ist Württemberg bevorzugt behandelt; es sind aber auch die bayerischen Verhältnisse im allgemeinen berücksichtigt. Das Buch ist außerordentlich klar und übersichtlich geschrieben und gibt denjenigen, die sich einen Überblick über den Stoff des Staats- und Verwaltungsrechts verschaffen wollen, ein recht brauchbares Hilfsmittel in die Hand. Gerade der Nichtfachmann auf dem Gebiete des öffentlichen Rechts wird aus dem Werke anregende Belehrung schöpfen können.

Dr. Peters.

Adreßbücher usw.

Eisen und Stahl. 4. Ausgabe. Essen 1925/26, Gerhard S. Knop.

Das Buch gibt eine gute Übersicht über die Schwerindustrie, Fachgruppen der Schwerindustrie, Konzerne, Bergbau, Maschinenfabriken, Berufsgenossenschaften. Der Leser wird in großen Zügen über die Zusammensetzung der Konzerne der Eisen- und Stahlindustrie unterrichtet und erhält über die einzelnen Fir-

men Auskunft bezüglich Eigentümer, Sitz der Firma, Verkehrsangaben, Vorstand, Prokuristen, Aufsichtsrat, Kapital, Grundbesitz, Beamte, Arbeiter Entwicklung der Firma usw. Das Buch ist firmenkundlich sehr hoch einzuschätzen.

Loesch's Speditionsadreßbuch für den Weltverkehr. 13. Ausgabe. Hamburg 1925, Wilhelm Loesch & Co.

Das Buch enthält außer wichtigen technischen Angaben wie Umrechnungstabellen bezüglich Maß-, Gewichts- und Münzwesen die Adressen der Spediteure, Zollagenten, Schiffsmakler und verwandter Branchen von sämtlichen Ländern in deutscher, englischer und französischer Sprache.

Weltadreßbuch der Chemischen Industrie. 5. Ausgabe 1924. Band 1. Deutschland und Deutsch-Österreich. Stuttgart 1924, Union Deutsche Verlagsgesellschaft.

Das Buch enthält ein Verzeichnis chemischer Produkte und ihrer hauptsächlichsten Lieferanten, ein Verzeichnis von Rohstoffen der chemischen Industrie mit ihren hauptsächlichsten Lieferanten und ein Verzeichnis von Maschinen, Apparaten und Bedarfsartikeln der chemischen Industrie nebst den hauptsächlichsten Lieferanten.

Jahrbuch 1922/23 des Deutschen Holzarbeiterverbandes. Berlin 1924, Verlagsanstalt des Deutschen Holzarbeiterverbandes G. m. b. H. 285 S.

Nach einer Übersicht über das Wirtschaftsjahr 1922/23 (Weltwirtschaft, Deutschlands Wirtschaftsleben) und über die Holzwirtschaft und Holzindustrie im gleichen Zeitraum bringt das Buch Berichte über die Tätigkeit des Verbandes. Wertvolle statistische Aufzeichnungen geben auch dem Außenstehenden für spezielle Untersuchungen wichtige Anhaltspunkte.

Adreßbuch der Kakao-, Schokoladen-, Zuckerwaren- usw. Industrie Deutschlands mit Führer durch die Hilfsindustrie. Band 1. Deutschland. Magdeburg 1925, Oswald Thörner.

Für die Industrie und den Handel der betreffenden Branchen bietet das Buch Unterlagen und wird zum praktischen Ratgeber für die Anknüpfung von Geschäftsverbindungen.

Mottek's Börsenhandbuch für Getreide, Saaten, Futtermittel, Mühlenfabrikate, Rohfutter, Landeserzeugnisse. Frankfurt a. M. 1924, Mottek-Verlag. 856 S.

Das Buch ist nicht nur für den Getreide- und Produkthändler, sondern auch für jeden, der sich mit Börsengeschäften befaßt, ein vorzügliches Orientierungsmittel über bestehende Handelsgebräuche, Lieferungsbedingungen, Schiedsgerichtsbestimmungen usw. Es enthält deutsche Getreidebörsen- und -märkte, Fachverbände, Mühlen und ausländische Börsen (Kopenhagen, London, Rotterdam, Wien.)

Führer für den Handel mit der Levante (Guida per il Commercio col Levante). Herausgegeben im Auftrage der Triester Handels- und Gewerbekammer von dem ihm angegliederten Handelsmuseum (Museo Commerciale). Triest 1925, G. Caprin.

Das Buch ist zwecks Förderung der italienischen Handelsbeziehungen mit der Levante unter Leitung von Prof. Morpugo von der Triester Handels-Hochschule unter Mitwirkung von Fachleuten zusammengestellt. Die ersten beiden Teile sind in französischer Sprache, die übrigen in italienischer Sprache gehalten. Wenn auch die Interessen Triests bei der Zusammenstellung dieses Führers sehr stark in den Vordergrund treten, so verschafft er dennoch jedem, der mit der Levante in Beziehungen steht oder treten will, genügend Einblicke in die dortigen Wirtschaftsverhältnisse. Das Buch geht über den Rahmen eines gewöhnlichen Adreßbuchs weit hinaus und hat in manchen Teilen durchaus wissenschaftlichen Charakter.

Dr. Walter Schuster, Berlin.

Literatur-Übersicht.

September.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.**A. Allgemeine Betriebslehre.****Sammelwerke.**

*Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 7. Lieferung: Calcutta I — Eisenbahnbetrieb. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Sp. RM 7.—.

Betriebswirtschaftliche Grundlagen.

Ammelounx J., Betriebswirtschaftliche Raumdynamik. Betriebswirtsch. Rundschau 3, 7.

Lehmann M. R., Die Wirtschaftlichkeitsmessung des Betriebs. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 8.

Organisation des Vermögens.**Bewertungsfragen.**

Burkhardt E., Einheitswert und Firmenwert gewerblicher Betriebe. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 8.

Gutenberg E., Die Struktur der Bilanzwerte. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 8.

Schubert A. A., Die Errechnung des Geschäftswertes. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 8.

Werbung.

*Kropff H., Wie werde ich Reklame-Chef? C. Barth, Wien. 8°. 38 S.

*Paneth E., Entwicklung der Reklame vom Altertum bis zur Gegenwart. R. Oldenbourg, München. 8°. 245 S. M 10.50.

Lisowsky A., Werbung und Betrieb. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 8.

Lücke Th., Kritisches zur Schaufenster-Reklame. Reklame-Praxis 2, 10.

Marteau F. A., Zigaretten-Reklame in England. Reklame-Praxis 2, 12.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

*Lembke B., Kursparität bei Fusionen. Eine Ableitung privatwirtschaftlicher Verfahrensregeln im Aktienwesen. Danziger Verlagsgesellschaft, Danzig. 8°. 50 S.

*Metzner M., Kartelle und Kartellpolitik. C. Heymann, Berlin. 8°. 104 S. M 5.—.

Grotkopp W., Zur neuesten Entwicklung des schwedischen Zündholztrustes. Wirtschaftsdienst 11, 30.

Tschiersky S., Der monopolistische Charakter der Kartelle. Kartell-Rundschau 24, 7.

Bilanz.

*Brinkmann R., Bilanzform und Bilanzinhalt. Verlag für bargeldlosen Zahlungsverkehr, Berlin. 8°. 28 S. M 1.20.

*Le Coutre W., Praxis der Bilanzkritik. II. Bd.: Kritik der Vermögensanlage. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 540 S. M 10.—.

Kronstein J., Das Ablesen der Gewinnerhöhungsmaßnahmen aus der Bilanz. Organisation 28, 15.

Buchhaltung.

Eberhardt K., Buchhaltungswesen bei Wirtschaftsverbänden. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 8.

Hirai J., Originale „Vierfache“ Buchhaltung in Kaijo, Chosen (Korea) oder Chike-Songdo-Chibu. Zeitschrift f. Betriebswirtschaft 3, 8.

Lorant R., Die Mechanisierung der Buchhaltung. Organisation 28, 14.

Seidel K., Systematisierung der modernen Durchschreibebuchhaltungen. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 8.

Rentabilität, Gewinn, Sicherheit, Risiko. Weiss A., Ertrag, Rücklagen und Wagnisgefahr. Taylor-Zeitschrift 7, 4/5.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

Sommerfeld, Die paritätische Behandlung der Aktionäre bei der Alternativsanierung. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 8.

Betriebsführung.

*Stern R., Neueste Errungenschaften moderner Büro-technik. Beck'sche Universitätsbuchhandlung, Wien. 8°. 64 S. M 2.—.

*Wittekopf F., Systematischer Einkauf in Handel und Industrie. 2. Aufl. Gloeckners Handelsbücherei Bd. 43. 8°. 68 S. M 2.—.

*Zimmermann E., Die Betriebsdiebstähle und ihre Bekämpfung. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 47 S. M 2.40.

Eichler M., Die Psychologie in der Verkaufspraxis. Der Kaufmann und das Leben, Beiblatt zur Zeitschrift f. H. u. H. 19, 8.

Gutfeld A., Die Konjunkturforschung im Dienste des Organisations. Organisation 28, 14.

Jentzsch G., Zeitgemäß-fortschrittliche Verwaltungstechnik. Staats- und Selbstverwaltung 7, 16.

Lotties R., Die österreichische Gesellschaft für Technik im Haushalt. Taylor-Zeitschrift 7, 7/8.

Lotties R., Die Rationalisierung der Haushaltsführung in Österreich. Taylor-Zeitschrift 7, 6.

Porstmann, Streiflichter aus dem Karteiwesen. Technik und Wirtschaft 19, 8.

Schlenker P., Farben im Büro, ein wichtiges und dankbares aber bisher wenig beachtetes Organisationshilfsmittel. Organisation 28, 14.

Schlenker P., Zur Rationalisierung der Büroarbeit. Organisation 28, 15.

Schlenker P., Zwei neue Adressiergeräte für die kleinen und mittleren Behörden. Staats- und Selbstverwaltung 7, 15.

Schmidt K. H., Allgemeine Richtlinien für die Anwendung des Lochkartenverfahrens. Organisation 28, 15.

Speiser W., Die Normung im kaufm. Schriftverkehr. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 20, 7.

Tiegs B., Pünktlichkeitskontrolle des Büro- und Ladepersonals. Organisation 28, 14.

Vogel A. G., Angestellte und Arbeiter als Wirtschaftlichkeitsberater. Organisation 28, 15.

Winterling C., Normung der Schreibmaschine. Die Büro-Industrie 14, 15.

Sonstiges.

Bork H., Die Firma Stinnes im Jahre 1848. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 20, 7.

Witte I. M., Eine Untersuchung der Angestellten- und Arbeiterzeitschriften in den Vereinigten Staaten. Durchgeführt vom National Industrial Conference Board, New-York. Technik und Wirtschaft 19, 8.

B. Spezielle Betriebslehre.**Industriebetriebslehre.**

*Pohl H., Kurzfristige Selbstkostenermittlung verbunden mit ständiger Betriebskontrolle in Fabriken keramischer Erzeugnisse und in Grubenbetrieben. Verlag der Tonindustrie-Zeitung, Berlin. 8°. 103 S. M 7.50.

*Schertel W., Die deutsche Porzellanindustrie. Volkstümlicher Verlag, Leipzig. 4°. 15 S. und 33 Abb. M 3.30.

Brettner H., Spezialisierungs- und Verkaufsgemeinschaften im Maschinenbau. Organisation 28, 14.

Clark W., Neue Anwendungsgebiete für moderne Betriebsführung. Taylor-Zeitschrift 7, 6.

Durieux M., Die maschinelle Buchhaltung der Etablissements J.—J. Carnaud et Forges de Basse-Indre. Das Geschäft 3, 7.8.

- bsattel H.*, Die „Fließerarbeit“ in der elektrotechnischen Industrie. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 8.
- as R.*, Die Einwirkung von Betriebsstörungen auf die Wirtschaftlichkeit der Unternehmungen. Technik und Wirtschaft 19, 8.
- idinger S.*, Kritische Wertung der Nachkalkulation im Baubetriebe. Taylor-Zeitschrift 7, 4/5.
- öbler E.*, Kalipreis und Gestehungskosten. Magazin der Wirtschaft 2, 32.
- nger K.*, Der Einfluß der Konstruktionstätigkeit auf die Selbstkostengestaltung insbesondere in der Eisenbaufabrikation. Betriebsw. Rundschau 3, 7.
- letz J.*, Kostenauflösung. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 20, 7.
- iteur R.*, Das Problem der Kontierung in der industriellen Rechnungsführung. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 8.
- ulz-Du Bois O.*, Über die betriebswirtschaftliche Eigenart der Arbeit im Baugewerbe. Betriebswirtschaftliche Rundschau 3, 7.

Handelsbetriebslehre.

- eithe H.*, Wirkungen der Lebensmittelzwangswirtschaft der Kriegs- und Nachkriegszeit auf den Lebensmittel Einzelhandel. Edeka-Verlagsgesellschaft, Berlin. 8°. 195 S. M 2.75.
- schstein H.*, Eine Umsatzstatistik des Textilhandels. Magazin der Wirtschaft 2, 31.
- zger F. L.*, Die deutschen Warenhäuser. Wirtschaftsdienst 11, 30.

Bankbetriebslehre.

- offmann E.*, Das Anlagegeschäft der preußischen Sparkassen in seiner neueren Entwicklung. Verlag für bargeldlosen Zahlungsverkehr, Berlin. 8°. 79 S. M 2.—.
- bst G.*, Nachtrag zu „Das Bankgeschäft“. 8. Aufl. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 47 S. Wird kostenlos nachgeliefert.
- um G.*, Selbstkostenermittlung im Bankbetriebe. Volkswirtschaftliche Verlagsgesellschaft m. b. H., Berlin. 8°. 42 S. M 1.50.
- es*, Die Kartei im Bankbetrieb. Der Zahlungsverkehr 8, 7.
- nke K. H.*, Das Kalkulationsproblem im Bankbetriebe. Betrieb und Organisation 3, 7.
- midt H.*, Neuorganisation der Depositenkassen. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 8.
- roele O.*, Grundzüge der Rationalisierung der Bankbetriebe. Der Zahlungsverkehr 8, 7.
- wroner A.*, Die Goldbilanzen der Wiener Banken. Magazin der Wirtschaft 2, 29.

Versicherungsbetriebslehre, sonstige Betriebslehren.

- athes A.*, Die Agentur-Buchführung. Ein monatlicher schematischer Geschäftsplan. Vitalis-Verlag, München. 8°. 36 S.
- au u. v. Otto*, Der Buchhändler. Lehrbuch des praktischen Buchhandels. 1. Bd.: Der Sortimentsbuchhandel. Heft 1 und 2. Seemann & Co., Leipzig. 8°. Jedes Heft 32 S.
- mmung* wertvoller Sonderdrucke aus Argumentenblock und den Halbmonatsbriefen für die praktische Ausbildung der Versicherungsbeamten im Innen- und Außendienst. Vitalis-Verlag, München.
- ie* verkehrt man über Leipzig? Die Technik des Verkehrs über Leipzig. 3. verb. Aufl. Herausgegeben vom Verein Leipziger Kommissionäre. 8°. 44 S.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

- rliner S.*, Der Erdnaßhandel in Shantung. C. E. Poeschel, Stuttgart. Weltwirtschaftliche Abhandlungen, 8. Bd. Herausgegeben von Prof. Dr. S. Berliner. 8°. 27 S. M 3.—.

- *Niederlandsche Bond voor den Handel in Vetten, Oliën en Oliezaden. Gevestigd te Rotterdam, Zaarverslag 1925. Secretariaat: Witte de Withstraat 22, Rotterdam. 8°. 78 S.

Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr.

- **Lemaitre B.*, Der Effekten-Lieferungsverkehr und das Effekten-Giro-Depot. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Betriebswirtschaftliche Abhandlungen, Bd. III. 8°. 102 S. M 5.—.
- Bunte F.*, Der Genossenschaftsreisekreditbrief. Bankwissenschaft 3, 10.
- Joachimsohn M.*, Der Effekten-Giroverkehr. Der Zahlungsverkehr 8, 7.
- Opitz G.*, Der Effektingiroverkehr. Bank-Archiv 25, 21.
- Sellien R.*, Der Akzeptkredit und seine Entwicklung. Bankwissenschaft 3, 9.
- Zahlungs-, Wechsel- und Scheckverkehr.*

- **Kastl-Liefmann*, Das Transferproblem. G. A. Gloeckner, Leipzig. Wirtschaftspolitische Zeitfragen, 1. Heft. 8°. 79 S. M 4.—.

- Tuschinski K.*, Etwas vom reichsbankfähigen Inlandswechsel. Bankwissenschaft 3, 10.

Nachrichtenverkehr.

- Donald R.*, Die wirtschaftliche Zukunft des Rundfunks. Wirtschaftsdienst 11, 31. Entgegnungen. Wirtschaftsdienst 11, 33.
- Meyer*, Die Krisis des Codewesens. Wirtschaftsdienst 11, 29.
- Meyer F.*, Änderungen im Code-Telegrammverkehr. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 8.
- Michahelles, A.*, Die Krisis des Codewesens. Wirtschaftsdienst 11, 31.

Sonstiges.

- **Firmenhandbuch Niedersachsen-Cassel 1924/25*. Herausgegeben vom Wirtschaftsausschuß Niedersachsen. Verlag deutscher Handelsdienst G. m. b. H. 8°. 1240 S.
- **Tabak-Adreßbuch für das Deutsche Reich 1926*. Hans Braig, Leipzig. 8°. 705 S.

II. Volkswirtschaftslehre.

Lehr- und Sammelwerke.

- **Gruntzel J.*, Die Lehre vom Volksreichtum. Hölder-Piehl-Tempsky A.-G., Wien. 8°. 155 S. M 5.50.
- **Hesse A.*, Gegenstand und Aufgabe der Nationalökonomie. Sonderausgabe aus Festgabe für Rudolf Stammler zum 70. Geburtstage. Walter de Gruyter & Co., Berlin. 8°. 54 S. M 2.50.
- **Salomon A.*, Einführung in die Volkswirtschaftslehre. 7. Aufl. B. G. Teubner, Leipzig. 8°. 161 S. M 3.20.

Wert und Preis.

- **Graziadei A.*, Preis und Mehrpreis und ihre Beziehungen zu Konsumenten und Arbeitern. Übersetzt von Elisabeth Salomon. R. L. Prager, Berlin. 8°. 68 S. M 2.40.

Geld und Währung.

- **Hawtrey R. G.*, Währung und Kredit. Deutsch von Dr. L. Oppenheimer. Gustav Fischer, Jena. 8°. 410 S. M 15.—.
- Rosenbacher Fr.*, Die Währungen der britischen Dominions. Wirtschaftsdienst 11, 31.

Kredit.

- Zadow*, Auslandskredite. Deutscher Außenhandel 26, 8.

Kapital und Arbeit.

- **Bösche W.*, Die Sonntagsruhe in Gefahr. Zur Abwehr der Bestrebungen auf Einschränkung der Sonntagsruhe im Handel. Sieben-Stäbe-Verlag, Berlin-Zehlendorf. 8°. 56 S. M 1.—.

- **Lechtape H.*, Die deutschen Arbeitgeberverbände. Quelle & Meyer, Leipzig. 8°. 65 S. M 2.—.

Urproduktion.

- Friedemann W.*, Das westliche Erdölgebiet im Jahre 1924/25 in Venezuela. Wirtschaftsdienst 11, 30.

Industrie und Gewerbe.

- **Lehmann K.*, Textilwirtschaftskrise und Textilarbeiterlöhne. Textilpraxis, Verlagsgesellschaft m. b. H., Berlin. 8°. 43 S. M 1.—.
- **Reinglaß F.*, Die Organisation der russischen Industrie. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 8.
- **Das Siegerländer Industriegebiet.* 2. verbess. Aufl. Büscher & Sarx G. m. b. H., Siegen i. W. 8°. 308 und 56 S.
- Kalinger O.*, Die Entwicklung der Kali-Industrie. Magazin der Wirtschaft 2, 28.
- Mezger F. L.*, Die deutsche Automobilindustrie. Wirtschaftsdienst 11, 33.
- Nassen P.*, Deutschlands chemische Industrie 1925. Wirtschaftsdienst 11, 28. 29.

Handel und Handelspolitik.

- **Eulenburg F.*, Neue Grundlagen der Handelspolitik. Wissenschaftliche Gutachten. Dritter Teil: Weltwirtschaft I, 316 S., Weltwirtschaft II, 100 S. Duncker & Humblot, München.
- **Nickel K. E.*, Ausfuhrvermehrung? Exportindustriestaate oder Industrieagraraarstaat. Die praktisch-theoretischen Grundlagen der deutschen Ausfuhrpolitik. J. E. Kurth, Cöthen. 8°. 18 S. M 2.40.
- **v. Raumer H.*, Aufgaben der deutschen Handelspolitik. Quelle & Meyer, Leipzig. 8°. 14 S. M 1.—.
- **Europäische Zollunion.* Beiträge zu Problem und Lösung. Herausgegeben von J. Hans Heiman. Berlin 1920, Verlag Reimar Hobbing.
- Böck L.*, Die Verzollung von Seidenwaren in den einzelnen Staaten. Wirtsch. Nachrichten usw. 3, 19.
- Hähnel F.*, Die Tätigkeit der Internationalen Handelskammer. Magazin der Wirtschaft 2, 28.
- Nitzsche M.*, Eisenzölle, internationaler Eisen-Pakt und weltwirtschaftliche Verständigung. Deutscher Außenhandel 26, 8.
- Seraphim H. J.*, Zollunionsbestrebungen der baltischen Staaten. Wirtschaftsdienst 11, 32.
- Tiburtius J.*, Aufgaben des Einzelhandels. Magazin der Wirtschaft 2, 31.

Bank- und Börsenwesen.

- **Beer H.*, Geschichte der ersten 25 Jahre der Burgenländer Bank A.-G., vormals National-Bank A.-G. zu Kronstadt in Siebenbürgen. Ausland- und Heimat-Verlags-A.-G., Stuttgart. 8°. 23 S. M —.75.
- **Hartmann G.*, Die Entwicklung und die Organisation des kommunalen Bankwesens in Deutschland. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Bankwissenschaftliche Forschungen, 4. Heft. Herausgegeben von Prof. Dr. Obst. 8°. 95 S. M 4.80.
- **Nissen F.*, Die bankmäßige Betätigung der Sparkassen C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Bankwissenschaftliche Forschungen, 3. Heft. Herausgegeben von Prof. Dr. Obst. 8°. 41 S. M 2.50.
- Bernhard G.*, Schutz der Depositengläubiger. Magazin der Wirtschaft 2, 30.
- Boes W.*, Sind die Privatbankiers zum Aussterben verurteilt? Bankwissenschaft 3, 8.
- Christ W.*, Zusammenbrüche holländischer Schiffshypothekenbanken. Die Bank, August 1926.
- Mahrholz B.*, Die Zusammenarbeit der Notenbanken. Bankwissenschaft 3, 8.
- Moeller H.*, Das Institute of Bankers in London. Bankwissenschaft 3, 9.
- Seidel*, Das Sparkassenwesen in Sachsen. Sparkasse 46, 14. 15.
- Tuschinski K.*, Zur Geschichte der Frankfurter Börse. Bankwissenschaft 3, 9.
- Die Sparkassen als Kreditanstalten des Mittelstandes. Sparkasse 46, 14.
- Gewerkschaftsbanken. Magazin der Wirtschaft 2, 33.

Verkehrswesen.

- **Hennig R.*, Freie Ströme! G. A. Gloeckner, Leipzig. Wirtschaftspolitische Zeitfragen, 3. Heft. 8°. 104 S. M 5.—.

- **Der linke Niederrhein.* Sein Verkehr und seine Industrie. Sonderausgabe der „Verkehrstechnisch. Woche“. Gr. 8°. 62 S. M 3.—.
- Binneßel A.*, Die Frachtbildung in der Seeschifffahrt. Magazin der Wirtschaft 2, 32.
- Krämer C.*, Die Reichsbahn im Jahre 1925. Wirtschaftsdienst 11, 28.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

- **Beyer A.*, Die ärztliche Gewerbeaufsicht. Richard Schoetz, Berlin. 8°. 414 S. M 15.—.
- **Fehlinger H.*, Internationaler Arbeiterschutz. C. Hermann, Berlin. 8°. 132 S. M 6.—.
- **Kuczynski J.*, Zurück zu Marx! Antikritische Studien zur Theorie des Marxismus. C. L. Hirschfeld, Leipzig. 8°. 217 S. M 7.50.
- **Penner K.*, Das soziale Problem der Arbeitsgemeinschaft. E. Ebernig, Berlin. 8°. 70 S.
- **Jahresbericht der sächsischen Gewerbeaufsichtsbeamten für 1925* nebst Jahresbericht des Oberbergamts und der Bergämter. Sächsisches Arbeits- und Wohlfahrtsministerium. 8°. 257 S.
- Brunner W.*, Sozialisierung und ihre Fortschritte Deutschland. Der deutsche Ökonomist 44, 2126.
- Hanftmann E.*, Der Kündigungsschutz älterer Angestellten und die Wirtschaft. Bank-Archiv 25, 21.
- Martell P.*, Arbeitslosenversicherung im Ausland. Preuß. Verwaltungs-Blatt Bd. 47, 44.
- Mohr P.*, Türkische Staatswirtschaft. Der deutsche Ökonomist 44, 21. 26.

Sonstiges.

- **Bruck W. F.*, Deutschlands weltwirtschaftliche Stellung in der veränderten internationalen Arbeitsteilung. Quelle u. Meyer, Leipzig. 8°. 32 S. M 1.2.
- **Forstmann K.*, Die koloniale Zukunft der deutschen Wollwirtschaft. Zwei Aufsätze. Sachers & Kuschel, Berlin. 8°. 42 S. M 1.—.
- **Hatschidze A.*, Georgien. Eine wirtschaftspolitische Studie. Universitätsverlag Wagner, Innsbruck. 8°. 100 S. M 4.—.
- **Merten Th.*, Die englische Wirtschaft von heute und ihre Entwicklung seit 1913. Staatsbürgerbibliothek 139/140. Volksvereinsverlag, M.-Gladbach. 8°. 100 S.
- **Moll W.*, Zur Rationalisierung der öffentlichen Wirtschaft. Der Deutschenspiegel-Verlag, Berlin.
- I. Teil: Die reichsrechtlichen Vorschriften. 8°. 89 S. M 3.—.
- II. Teil: Die landrechtlichen Vorschriften Preußens einschl. seiner Gemeindeverfassungsgesetze. 8°. 105 S. M 3.—.
- **Raaf F.*, Die Steuerleistung der deutschen A.-G. vor dem Kriege und nach der Inflation. Der Deutschenspiegel-Verlag, Berlin. 8°. 60 S. M 2.—.
- **Die wirtschaftliche Lage der Binnenfischerei und die Notwendigkeit ausreichender Schutzzölle für Süßwasserfische.* Denkschrift des deutschen Fischereivereins. J. Neumann-Neudamm, Berlin. 8°. 15 S. M 0.50.
- **Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung.* Herausgegeben vom Institut für Konjunkturforschung R. Hobbing, Berlin.
1. Jahrgang 1926, Heft 1. 8°. 90 S.
1. Jahrgang 1926. Ergänzungsheft 1. 8°. 68 S.
- Januloff J.*, Die Rolle des ausländischen Kapitals in der bulgarischen Wirtschaft. Wirtschaftsdienst 11, 30.
- Neumark F.*, Der Bericht der französischen Sachverständigen. Wirtschaftsdienst 11, 29.
- Respondek E.*, Die Zukunft des Dawesplanes. Bank-Archiv 25, 21.
- Röpke W.*, Der Rhythmus des Wirtschaftslebens. Sparkasse 46, 16.
- Rosenbaum E.*, Zur Methode von Enquêtes. Wirtschaftsdienst 11, 28.
- Deutsche Enquêtes. Wirtschaftsdienst 11, 30.
- Die Enquête von 1926. Wirtschaftsdienst 11, 31.
- Strukturwandlungen der deutschen Wirtschaft. Magazin der Wirtschaft 2, 31.

III. Rechtslehre.**Bürgerliches Recht.**

- hardt K. A.*, Sicherheitsübereignung oder Registerpfandrecht? Zentralblatt für Handelsrecht 1, 7.
- irrig F.*, Das Recht der Kleiderablage und Fahrradabstellung der Arbeitnehmer. Staats- und Selbstverwaltung 7, 15.
- be*, Über die Frage der Haftung des Sparkassenvorstandes. Sparkasse 46, 15.
- ff Th.*, Die widerrechtliche Verpfändung der Bankdepots. Bankwissenschaft 3, 9.

Handelsrecht.

- renberg V.*, Handbuch des gesamten Handelsrechts. 5. Bd., I. Abtlig., 1. Hälfte, 1. Lieferung. O. R. Reisland, Leipzig. 8°. 476 S. M 24.—.
- usiel*, Das Recht der Makler. Dargestellt für Kaufleute und Juristen. 3. Aufl. A. W. Hayn's Erben, Berlin. 8°. 171 S. M 4.20.
- ker K.*, „Nachumstellung“. Entgegnung. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 7.
- it J.*, Der Ausbau des Effektengiroverkehrs und die Aufgabe der Rechtswissenschaft. Bank-Archiv 25, 22.
- it J.*, Die Umwertung der Genußscheine. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 7.
- n Th.*, Handelskammer und Registerrichter. Recht und Handel 1, 9.
- irrig F.*, Das Gesetz über den Kündigungs- und Kündigungsschutz älterer Angestellten. Sparkasse 46, 16.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

- hels R.*, Das neue Arbeitsgesetz in Italien. Wirtschaftsdienst 11, 33.

Wechsel- und Scheckrecht.

- wsand W.*, Wechselkunde, Wechselsteuer, Scheckkunde. 4. und 5. Aufl. Verlag für bargeldlosen Zahlungsverkehr, Berlin. 8°. 102 S. M 2.—.

Konkursrecht.

- low-Buch-Krieg*, Konkursordnung und Anfechtungsgesetz. 14. verm. Aufl. Guttentagsche Sammlung Nr. 13. Walter de Gruyter u. Co., Berlin. Kl.-8°. 222 S. M 10.—.

Urheberrecht.

- stell P.*, Das Recht am Kataloge. Recht und Handel 9, 9.

Versicherungsrecht.

- neberg*, Die Kurzschlußklausel in den Feuerversicherungsverträgen. Leipz. Zeitschr. f. deutsches Recht 20, 14.

Steuerrecht.

- olzheimer H.*, Durchführungs- und Ausführungsbestimmungen zum Reichsbewertungs- und Vermögenssteuergesetz. C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, München. Kl.-8°. 117 S. M 3.50.
- lchenfeld W.*, Steuerhandbuch, 2. Aufl. Reimar Hobbing, Berlin. 8°. 960 S. M 18.—.
- del O.*, Nachtrag zum Steuerführer 1925. Franz Vahlen, Berlin. 8°. 61 S. M 2.—.
- inbach H.*, Das Kapitalverkehrssteuergesetz. 2. Aufl. Mit Erläuterungen. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 52 S. M 13.—.

Rechtsprechung.

- chsgsgerichtsentscheidungen in kurzen Auszügen.* Herausgegeben vom Deutschen Richterbund. Zivilachen-Bd. 111. J. Schweitzer, München. Kl.-8°. 23 S. M 2.—.
- ch A.*, Sicherheitsübereignung und Rechtsprechung. Bank-Archiv 25, 22.

Gerichtsverfassung.

- zetti H.*, Grundzüge des Gerichtsverfassungs-, Strafprozeß- und Zivilprozeßrechts. Nach dem Stande der Justizreform vom 4. Jan./13. Febr. 1924. R. Röhrscheid, Bonn. 8°. 224 S. M 4.50.

Sonstiges.

- **Gramse B.*, Das neue Mieterschutzgesetz in der vom 1. Juli 1926 ab geltenden Fassung. Verlag Reichsmieterdienst, Berlin. Kl.-8°. 186 S. M 3.—.
- **Heymann E.*, Recht und Wirtschaft in ihrer Bedeutung für die Ausbildung der Juristen, Nationalökonomien und Techniker, Sonderausgabe aus Festgabe für Rudolf Stammeler zum 70. Geburtstage. Walter de Gruyter u. Co., Berlin. 8°. 26 S. M 2.50.
- **Karlemeyer E.*, Schuldnernot. Wie hilft man sich in Zahlungsnöten? Neue verbesserte Auflage aus „Hilfe in Zahlungsverlegenheiten“. Verlag „Organisator“ A.-G., München. 8°. 40 S. M 1.70.
- **Neukirch C.*, Rechtshandbuch für Handel und Industrie. Wilhelm Stein, Weimar. 8°. 511 S.

IV. Statistik.**Handels- und Verkehrsstatistik.**

- **Schweiz. Handelsstatistik.* Jahresbericht 1924. Herausgegeben von der Eidgen. Oberzolldirektion.
- **Statistik des Warenverkehrs der Schweiz mit dem Auslande im Jahr 1924 I und II.* Herausgegeben von der Eidgen. Oberzolldirektion.
- Mohr F. W.*, Der Außenhandel Japans im Jahre 1925. Wirtschaftsdienst 11, 32.

Preis- und Lohnstatistik.

- **Elsas M.*, Ein sozialer Wohlstandsindex. Indexziffern über die Kosten der Lebenshaltung. Jhg. VII, Tabelle 6. Blazek u. Bergmann, Frankfurt a. M. Gr.-8°. 2 S.
- Die Löhne in der Landwirtschaft. Wirtschaftsdienst 11, 29.

Finanzstatistik.

- Herrmann K. A.*, Der Kapitalexport Amerikas 1924 bis 1925. Bank-Archiv 25, 20.
- Die deutschen Auslandsanleihen seit Annahme des Dawes-Gutachtens. Wirtschaftsdienst 11, 32.

V. Finanzwissenschaft.**Allgemeines.**

- **Gerloff W. u. Meisel F.*, Handbuch der Finanzwissenschaft, 13. Lieferung. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8°. 64 S.
- **Jastrow J.*, Textbücher zu Studien über Wirtschaft und Staat. Bd. 6, Finanzen-Ergänzungsheft zur 2. Aufl. C. Heymann, Berlin. Gr.-8°. 206 S.
- Harder H. A.*, Die Last der Rüstungsausgaben. Wirtschaftsdienst 11, 28.

Steuern.

- Raffegean P.*, Das Steuersystem in Frankreich. Wirtschaftsdienst 11, 28, 29.
- Woytinsky W.*, Die Steuerbelastung in den verschiedenen Ländern. Magazin der Wirtschaft 2, 33.

VI. Wirtschaftsgeschichte.

- v. Below G.*, Probleme der Wirtschaftsgeschichte. 2. Aufl. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8°. 711 S. M 18.—.

VII. Wirtschaftsgeographie.

- **Kende O.*, Erde und Wirtschaft in Zahlen. Hanseatische Verlagsanstalt, Hamburg. 8°. 274 S. M 8.—.
- **Vollrath K. A.*, La Plata Zick-Zack. Trowitzsch u. Sohn, Frankfurt-Oder. 8°. 175 S. M 3.50.
- **Zetzsche K.*, Einführung in die Wirtschaftsgeographie. Gloeckners Handelsbucherei Bd. 121. 8°. 118 S. M 2.—.
- Paravicini E.*, Wilhelm Osbahrs Karte zur Wirtschaftsgeographie der Welt und die Prinzipien der kartographischen Darstellung der Weltwirtschaft. Schweiz. handelsw. Zeitschrift 20, 7/8.

VIII. Versicherungswesen.

- **Blaschke E.*, Die Zweckmäßigkeit der Versicherungs-kombination. Wirtschaft und Recht der Versicherung Nr. 2. Geschäftsstelle: Berlin SW 11, Bernburger Str. 14. 8°. 56 S.
- **Kersten A.*, Was jeder Versicherungsbeamte im Innen- und Außendienst von der Feuerversicherung wissen muß. Vitalis-Verlag, München. 8°. 62 S.
- Langer A.*, Die Entwicklung der deutschen Versicherung. Magazin der Wirtschaft 2, 30.

IX. Genossenschaften.

- **Ibscher O.*, Die Generalversammlung der Genossenschaft. 2. erw. Aufl. Deutscher Genossenschafts-verlag, Berlin. 8°. 90 S. M 2.50.
- Dahmer C. F.*, Der Aufbau der Raiffeisen-Organisation. Der deutsche Ökonomist 44, 21/27.
- Hillringhaus*, Die wirtschaftliche Wiedererstarkung der Kreditgenossenschaften. Bankwissenschaft 3, 10.
- Lisnik*, Wesen und Geschäftsbetrieb, Geschäfts- und Betriebstechnik einer gewerblichen Kreditgenossenschaft. Bankwissenschaft 3, 10.
- Stein*, Die geschichtliche Bedeutung der Genossenschaften. Blätter für das Genossenschaftswesen 73, 33/34.

X. Kaufmännisches Unterrichtswesen.**Allgemeines.**

- **Freund O.*, Die Zukunft des kaufmännischen Unterrichts. G. Freytag A.-G., Leipzig. 8°. 24 S.
- Rosenberg J.*, Das Handelsschulwesen Spaniens. Deutsche Handelsschul-Warte 6, 14/15.
- Schwärzel*, Zukunftswege unserer höheren Handelsschulen. Fach- oder Wirtschaftsschule, Technik oder Organik? Deutsche Handelsschul-Warte 6, 14/15.

Rechnen.

- **Feller und Odermann*, Kaufmännisches Rechnen. Aufgabensammlung von Kämpfe B. und Präter P. B. G. Teubner, Leipzig.
I. Teil. 8°. 93 S. M 1.60.
II. Teil. 8°. 65 S. M 1.20.
- **Hawemann, Knoff, Wagner*, Rechenbuch für kaufmännische Schulen. III. Teil. Priebatsch's Verlagsbuchhandlung, Breslau. 8°. 100 S. M 1.60.

Buchführung.

- **Adler A.*, Buchhaltungsübungen für Fortgeschrittene. 4. Aufl., bearb. von E. Pape. B. G. Teubner, Leipzig. 8°. 138 S. M 3.50.
- **Beck-Busch*, Aufgaben und Geschäftsgänge für den Unterricht in der Buchführung. August Neumann, Leipzig. 8°. 104 S. M 2.60.
- **Beck C.*, Einfache und doppelte Buchführung. W. Köhler, Minden i. W. 8°. 205 S. M 4.—.
- **Feuerstein E.*, Das Ganze der Fabrikbuchhaltung. 3. Aufl. Moderne kaufm. Bibliothek, Leipzig. 8°. 211 S.
- **Hiemann R.*, Leitfaden für einen Geschäftsgang der Fabrikgeschäftsbuchführung, Fabrikverwaltung u. -organisation. 4. Aufl. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 45 S. M 2.20.

**Sagan R.*, Geschäftsvorfälle einer Eisenwarenhandlung. Priebatsch's Verlagsbuchhandlung, Breslau. 8°. 54 S. M 1.—.

Schriftverkehr.

- **Aschkenes M.*, Redewendungen in der englischen Handelskorrespondenz. August Neumann, Leipzig. 8°. 35 S. M 1.20.
- **Frohlich A.*, La France coloniale. Diesterwegs sprachliche Reformausgaben, Frankfurt a. M.
Nr. 84: I Scènes et récits des colonies françaises. 8°. 69 S. M 1.20. Wörterbuch 39 S. Annotations 10 S.
Nr. 85: II Succès et problèmes de la colonisation française. 8°. 73 S. M 1.40. Wörterbuch 35 S. Annotations 19 S.
- **Stolzenberg*, Das Schriftwerk des Lehrlings, Formlarmappe. R. Herrosésche Verlagsbuchhandlung Wittenberg. M 1.10.
- **Wohlwend M.*, Geschäftskorrespondenz. Verlag der Schweiz. Kaufm. Vereins, Zürich. 8°. 64 S. F. 1.6
- **Wohlwend M.*, Unterricht in Geschäftskorrespondenz. Methodik, Lehrziele, Lehrstoff, kritische Betrachtungen. Verlag der Schweiz. Kaufm. Vereins, Zürich. 8°. 47 S. Fr. 1.50.

Sprachen.

- **Dernehl C.*, El Comerciante. Spanisches Lehrbuch für Kauffleute, Handelsschulen usw. B. G. Teubner, Berlin. 8°. 184 S. M 4.60.
- Grundzüge der spanischen Grammatik, Ausgabe für Kauffleute. B. G. Teubner, Berlin. 8°. 91 S. M 1.60.

Wirtschaftsgeographie.

- **E. von Seydlitz'sche Geographie*. Quellen und Lesestoffe. Herausgegeben von P. Knospe u. a. Ferdinand Hirt, Breslau.
Nr. 1. Deutschland, 1. Stufe. 8°. 92 S. M 1.40.
Nr. 2. Europa. 8°. 144 S. M 2.25.
Nr. 3. Außereuropäische Erdteile. 8°. 176 S. M 2.50.
Nr. 4. Deutschland, 2. Stufe. 8°. 148 S. M 2.40.
Nr. 5. Allgemeine Erdkunde 8°. 124 S.
Nr. 6. Geographische Staatenkunde. 8°. 128 S.

XI. Staat und Politik.

- **Auerhan J.*, Die sprachlichen Minderheiten in Europa. Hensel u. Co., Berlin. 8°. 155 S. M 4.—.
- **Rosenbaum E.*, Der Vertrag von Versailles. 3. Heft des I. Bandes Staatskunde. B. G. Teubner, Leipzig. 8°. 76 S. M 3.60.
- **Schücking W.*, Die nationalen Aufgaben unserer auswärtigen Politik. Hensel u. Co., Berlin. 8°. 75 S. M 2.50.

Mitteilungen des Verlags.

Diesem Heft liegt ein Prospekt des Verlags J. C. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, und des C. E. Poeschel Verlags, Stuttgart, über „Weltwirtschaftliche Abhandlungen“ bei, die wir der Beachtung unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 1470

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÖLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULAREN AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHAFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:

Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg. Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
eh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof.
r. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln;
Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 10

STUTTGART · OKTOBER 1926

19. JAHRG.

Mängel im Aufsichtsratswesen.

Ursachen, Wirkungen und Vorschläge zur Beseitigung.

Von E. Keffler, Staffjur.

Der Fall, daß Gesetz und Wirklichkeit auseinandergeraten, ereignet sich im öffentlichen Leben öfter. Es entsteht sodann die Lage, daß die eine Seite (Gesetz) von zwingendem Recht, die andere (Praxis) von zwingenden Tatsachen ausgeht. Solcher Zustand kann ohne Gefährdung der Gesetzesqualität bzw. Rechtssicherheit auf die Dauer nicht aufrechterhalten werden. Auch ernsthafte Schäden, die abzuwendenden Zweck der gesetzlichen Verordnung war, werden unausbleiblich anfallen, wenn sich ergibt, daß die gesetzlichen Bestimmungen nicht den praktischen Bedürfnissen angepaßt sind, oder die praktischen Bedürfnisse im Wandel der Zeiten andere als zur Zeit des gesetzlichen Erlasses geworden sind. Wenn schon es Tatsache ist, daß gesetzliche Verordnungen von Grund auf nicht immer betriebswirtschaftlichen Geboten entsprechen, kann umgekehrt auch Tatsache sein, daß betriebswirtschaftliche Erfordernisse infolge eines wirtschaftlichen Strukturwandels sich so verändern, daß sie den gesetzlichen bzw. rechtlichen Bedingungen, mit denen sie ehemals parallel verliefen, in einen unzulässigen Widerspruch geraten. Besteht eine solche Diskrepanz zwischen Gesetz und Tatsachen, ergibt sich zur Fernhaltung schädlicher Störungen dann zwingend die Notwendigkeit, zunächst einmal zeitgemäße Gesetze zeitgemäß zu gestalten. So ist es erforderlich, daß sich die Praxis so entwickelt, daß rechtliche Formen und materieller Inhalt in Übereinstimmung kommen und praktisch

nützlich werden. Diese Forderung hat besonderen Anspruch auf Verwirklichung hinsichtlich Beseitigung der im Aufsichtsratswesen bestehenden Mängel und Disharmonie in bezug auf die den Aufsichtsräten gesetzlich auferlegten Pflichten und den dagegen von ihnen erfüllten unterschiedlichen, wenn auch nicht minder wertvollen Leistungen. Hier besteht eine Kluft, die überbrückt werden muß. Die aktien- und handelsrechtliche Funktion, welche der Gesetzgeber dem Aufsichtsrat zuordnete, wurzelt in dem Aktienrecht vom Jahre 1884, welches in den betreffenden Bestandteilen dem Handelsgesetzbuch überliefert, noch heute in Gültigkeit ist. Die bezüglichlichen Paragraphen lauten:

„§ 246: Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsführung der Gesellschaft in allen Zweigen der Verwaltung zu überwachen und sich zu dem Zweck von dem Gange der Angelegenheiten der Gesellschaft zu unterrichten. Er kann jederzeit über diese Angelegenheiten Berichterstattung von dem Vorstände verlangen und selbst oder durch einzelne von ihm zu bestimmende Mitglieder die Bücher und Schriften der Gesellschaft einsehen, sowie den Bestand der Gesellschaftskasse und die Bestände an Wertpapieren und Waren untersuchen. Er hat die Jahresrechnungen, die Bilanzen und die Vorschläge zur Gewinnverteilung zu prüfen und darüber der Generalversammlung Bericht zu erstatten.... Die Mitglieder des Aufsichtsrates können die Ausführung ihrer Obliegenheiten nicht anderen übertragen.“

„§ 249: Die Mitglieder des Aufsichtsrates haben bei der Erfüllung ihrer Obliegenheiten die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes an-

zuwenden. Mitglieder, die ihre Obliegenheiten verletzen, haften der Gesellschaft mit den Vorstandsmitgliedern als Gesamtschuldner für den daraus entstehenden Schaden.“

Nach dem Willen des Gesetzgebers wird dem Aufsichtsrat also die Pflicht zu fortgesetzter genauer Kontrolle aller Geschäftsvorgänge auferlegt. Dabei bestimmt das Gesetz ausdrücklich, daß die Mitglieder des Aufsichtsrats die Ausübung ihrer Obliegenheiten nicht auf andere übertragen dürfen. Jedes einzelne Aufsichtsratsmitglied ist danach verpflichtet, alle Zweige des Betriebes unter persönlicher Kontrolle zu halten. Besonders anzumerken ist die Schlußbestimmung des § 249, wonach Aufsichtsratsmitglieder, welche ihre Obliegenheiten verletzen, der Gesellschaft mit den Vorstandsmitgliedern als Gesamtschuldner haften. Aus alledem leuchtet heraus, daß der Aufsichtsrat ein Funktionär der Aktionäre gegenüber dem Vorstand und das Element des Vertrauens, was einen besonderen Untergrund durch die Regreßpflicht erhält, sein sollte. Seine Tätigkeit sollte keine direktoriale, sondern eine unterrichtende, einsehende, überwachende, untersuchende, prüfende sein. Er sollte über die in persönlicher Ausübung seiner ihm gesetzlich zugewiesenen Obliegenheiten gemachten Feststellungen der Generalversammlung Bericht erstatten und hiernach, außer dem Element des Vertrauens, für sie daneben noch sein, was in England der selbständige Revisor, welcher, mit weitgehenden Rechten ausgestattet, neben dem Aufsichtsrat der Generalversammlung direkt Bericht zu erstatten hat, ist. Während die Aufsichtsräte in den früheren älteren Zeitabschnitten die Erfüllung ihrer Obliegenheiten im Sinne des Gesetzes sehr genau nahmen, sind sie in den letzten Jahrzehnten immer weiter hiervon abgerückt. Diese Tatsache ist darauf zurückzuführen, daß in den 1880er Jahren, als die bezüglichen aktienrechtlichen Bestimmungen erlassen wurden, wir im Zeitalter eines gemäßigten Kapitalismus, im Zeitalter der Kleinbetriebe, der Einzelbetriebe und der patriarchalischen Zustände lebten. Diese Verhältnisse ermöglichten dem Aufsichtsrat, die Kontrolle und Überwachung der Verwaltung im Gesetzessinne persönlich auszuüben. Mit der Entwicklung der Wirtschaft in den Zeitläuften des letzten halben Jahrhunderts vom gemäßigten zum Hochkapitalismus sind aber dem Aufsichtsrat mehr und mehr die Zügel zu einer kontrollierenden und überwachenden Tätigkeit im Sinne der gesetzlichen Vorschrift entglitten. Er ist mehr zum Funktionär der Gesellschaften als zum Funktionär der Aktionäre gegenüber dem Vorstand der Gesellschaften, was er gesetzlich sein sollte, geworden. In dieser im Wandel der Zeiten und Bedürfnisse veränderten Position verkörpert er das Bindeglied von einer Unternehmung zu anderen, welche zu der Unternehmung in irgendwelchen Interessebeziehungen stehen. Er ist der Repräsentant und Mittelsmann des Direktoriums für die Anknüpfung und Einleitung gewichtiger geschäftlicher Verhandlungen und Transaktionen usw.

In dieser unkodifizierbaren initiativen Tätigkeit, welche einen besonderen Wert für die Gesellschaften darstellen dürfte, steht der Aufsichtsrat dem Vorstand mit dem Einfluß seiner ganzen Persönlichkeit zu fallweiser aktiver Mitarbeit zur Seite. Seine Stellung hat sich in den Hauptlinien demnach so gewandelt, daß er, anstatt hauptsächlich die gesetzliche Kontrolle des Vorstandes auszuüben, für diesen zu einer kommerziellen Hilfe geworden ist. Die Wandlung liegt, wie schon erwähnt, in der Entwicklung der Wirtschaft begründet. Bei der Expansion der Unternehmungen konnte der Geschäftsumfang von einem leitenden Direktor nicht mehr übersehen werden und es wurde die Einsetzung von Spezialdirektoren mit streng abgegrenzten Arbeitsgebieten notwendig. Mit der zunehmenden geschäftlichen Expansion und Konzentration mußte zur Anknüpfung, Pflege und Förderung von Geschäftsbeziehungen, seitens der Gesellschaften wechselseitig immer mehr Aufsichtsratsmandate verteilt werden. So kam es, daß sich bis zu hundert Mandate in einer Hand vereinigten, namentlich bei den Großbanken, wo es vorkommt, daß ein Bankdirektor bis zu 50mal Aufsichtsratsvorsitzender ist. Unter geschilderten Umständen ist es faktisch ganz unmöglich, daß der Aufsichtsrat seine gesetzlichen Obliegenheiten als Überwachungs- und Kontrollorgan noch auszuüben vermag. Es ist ihm, infolge der Wandlung seiner Stellung und Ausdehnung der Geschäfte einfach nicht möglich, diese noch zu übersehen und sich über die Geschäftsvorfälle so zu unterrichten, wie solches dem Willen des Gesetzgebers entspricht. Unter dem Einfluß dieser Zustände ist es daher nur natürlich, wenn sich die Unregelmäßigkeiten und strafprozessualen Vorfälle in der Verwaltung in immer größeren Umfang entwickeln. In zahlreichen Prozessen hat sich ergeben, daß die Unternehmen schwer geschädigt worden waren, ohne daß der Aufsichtsrat hiervon unterrichtet war. Wenn sich der Aktionär nun auf die Kollektiv-, Kontroll- und Regreßpflicht des Aufsichtsrats beruft, dessen vernachlässigte Obliegenheit beklagt, und unter dem Hinweis, daß Gesetze erlassen würden, um respektiert zu werden, ein scharfes Vorgehen unter Wahrung voller Verantwortlichmachung des Aufsichtsrats verlangt, so ist das sein gutes Recht. Andererseits muß aber auch gewürdigt werden, daß sich die Institution des Aufsichtsrats unter dem Zwange der Verhältnisse und veränderten Tatsachen gewandelt hat, und es darum die Aufsichtsratsmitglieder als wirklichkeitswidrig empfinden, wenn man längst nicht mehr den wirklichen praktischen Verhältnissen entsprechende gesetzliche Intentionen ihnen gegenüber rechtswirksam machen will. Die Folge aus diesem Dilemma führt zu ständigen Verwirrungen, Reibungen und zu schwerwiegenden rechtlichen und wirtschaftlichen Folgen. Angesichts dieser Situation ist es an der Zeit, Mittel und Wege zur Beseitigung des Übelstandes zu finden. Bei der ganzen Problematik des Gegenstandes erscheint jedoch eine besonnenes Vorgehen geboten. Wollte man das

estehende Recht so ergänzen, daß es mit den heutigen Tätigkeitsformen der Aufsichtsräte in Einklang käme, so würde, infolge der damit entfallenden Verantwortung und Kontrollpflicht der Aufsichtsräte als haftfähig-kapitalkräftiges Konsortium gegenüber den Aktionären, letzteren gewiß schlecht gedient. Würden dagegen die bestehenden Gesetzesbestimmungen unverändert aufrechterhalten, so ergäbe sich nach wie vor die Unmöglichkeit der Erfüllung durch die Aufsichtsräte. Wenn die Aufsichtsratsmitglieder, die Massenmandate in ihrer Hand vereinigen, versucht haben, sich ihrer Kontrollpflicht zu entledigen, indem sie die Erfüllung Revisionsinstituten übertrugen, so verstößt das zunächst gegen die gesetzlichen Bestimmungen. Andererseits muß berücksichtigt werden, daß die großen Revisionsinstitute Gründungen der Großbanken von weittragender wirtschaftlicher Bedeutung, welche als Geschäftsverbindungsquelle für den großen Firmenkomplex fungieren, darstellen. Wenn nun eine größere Anzahl von Firmen, die durch die Gesellschaft revidiert werden sollen, Aufsichtsratsmandate bei dieser innehaben, muß es, abgesehen von der bewirkten mehr formellen Revision dieser Institute, als ausgeschlossen erscheinen, daß diese Institute die Erfüllung der persönlichen Aufsichtsratspflichten übernehmen können, um so weniger, als die in Abhängigkeit von ihrer Gesellschaft stehenden und nach deren Instruktionen arbeitenden Revisoren nicht den praktischen Einblick in die Geschäftszweige haben und es meistens bei formellen Bücher- und Bilanzrevisionen bzw. Oberflächenprüfungen bleibt, demgegenüber man gerade von den Aufsichtsräten materielle quellenmäßige Verwaltungsrevisionen fordert. Es kommt dabei weniger darauf an, daß die Bücher stimmen, vielmehr darauf, daß die Grundlagen für die Belege und Bücher und die ganze Geschäftsgebarung des Vorstands in Ordnung sind. Ebenso wie die durch erwähnte Institute ausgeführten Prüfungen verurteilen jene, welche von in Abhängigkeit der Konzernverwaltungen stehenden Revisionsabteilungen vorgenommen werden. In beiden Fällen wird gerade die nützliche vom Gesetzgeber vorgesehene Institution der Aufsichtsräte illusorisch und die Entwicklung muß zum Schaden statt Nutzen der Gesellschaften ausschlagen. Nach Lage der Dinge wäre vorzuschlagen, die gesetzlichen Bestimmungen dahin zu ergänzen, daß die Arbeitsteilung innerhalb des gesamten Aufsichtsrates sanktioniert würde. Diese Änderung würde, wenn man berücksichtigt, daß die Ursache des Versagens der Aufsichtsräte zum größten Teil in der Übernahme von Massenmandaten begründet liegt, in der Tat praktischen Nutzen versprechen. Je größer der Geschäftskreis bzw. Aktionsradius einer Gesellschaft ist, desto kopfstärker wird auch ihr Aufsichtsrat sein und um so mehr müßte auch die Kontrollarbeit unter die einzelnen Aufsichtsratsmitglieder speziell aufgeteilt werden und jedem Mitglied seine besondere Sparte zugewiesen werden. Neben diesem Vorschlag wäre noch jener für die Schaffung selbst-

ständiger Revisoren neben dem Aufsichtsrat, welche der Generalversammlung direkt Bericht zu erstatten hätten, nach englischem Muster in Erwägung zu ziehen, was entsprechende gesetzliche Ergänzungen notwendig machen würde. In diesem Fall bliebe die bisherige Funktion der Aufsichtsräte bestehen. Die sachliche Kontrolle der Verwaltung, d. h. der Geschäftsführung des Vorstandes der Gesellschaften und bezügliche Berichterstattung für die Generalversammlung, entfielen auf die eigens hierzu zu schaffenden selbständigen Revisoren neben dem Aufsichtsrat.

Bei Verwirklichung dieser Anregungen, welche im speziellen noch auszubauen sein würden, dürfte es möglich sein, das Problem zur Zufriedenheit aller Beteiligten zu lösen, oder doch wenigstens der Lösung anzunähern, denn soviel steht fest, daß der jetzige Zustand, mit welchem die gesamte Wirtschaft durch die überhandnehmenden Unregelmäßigkeiten ernstlich bedroht wird, im Interesse der Unternehmen nicht mehr aufrechterhalten werden kann und darf. Mit der Verwirklichung der erforderlichen Remedur würden sich aber nicht allein materielle und prophylaktische Werte gewinnen lassen, vielmehr auch die Beseitigung der Diskrepanz zwischen Gesetz und Tatsachen und damit die nicht im geschäftlichen Interesse der Unternehmen gelegenen unerquicklichen Differenzen zwischen Aktionären und Verwaltungsapparat.

Die Errechnung des Geschäftswertes.

Von A. A. Schubert, Berlin-Steglitz.

(Schluß.)

b) Das Wesen der Normalkurse.

Die erheblichen Schwierigkeiten, die sich gleich zu Beginn des Entschädigungsverfahrens dadurch ergaben, daß sich die heimischen Grundsätze für die Errechnung des Kapitalisierungsfaktors für die unentwickelten Verhältnisse der ausländischen Gebiete als falsch erwiesen, zwangen, wie bereits erwähnt, einen anderen Weg zur Lösung dieses Problems zu suchen. Er bot sich in der Auffassung des Ertragswertes als ein Produkt aus Kostenwert mal Kurs ($E = S \cdot x$). Für diesen Kurs, der natürlich nur als ein mittlerer und von Spekulationsmomenten unbeeinflusster gedacht werden konnte, boten die Moralschen³⁹⁾ Untersuchungen über die Emissionskurse von 188 industriellen Unternehmungen eine brauchbare und ergiebige Unterlage.

Mit Hilfe der Moralschen Kurs-Keilfläche⁴⁰⁾ und aus der Notlage, der Bestimmung der Schätzungsverordnung vom 31. 3. 1922⁴¹⁾ § 2, daß entgangener Gewinn nicht zu berücksichtigen sei, die unbillige Härte nehmen zu müssen, kam man zu mittleren Kursen, die gestatteten,

³⁹⁾ Dr. Felix Moral, Aktienkapital und Emissionskurs. Staatswissenschaftliche Forschungen. 1914. Duncker & Humblot, Leipzig.

⁴⁰⁾ Siehe Schubert, Der Gemeine Wert. Seite 49.

⁴¹⁾ Ebenda Seite 180.

rasch den Ertragswert zu errechnen, den irgendeine Ertragsquelle längerer Ertragsdauer haben mußte. Für diese Normalkurse ergab sich die bereits früher erwähnte Gleichung $x = 1 + (d - p) \mu$.

Für einen Landeszinsfuß	und eine innere Verrentung	ergab sich ein Normalkurs
p	d	x
z. B. 4 %	6 %	125
	8 %	150
8 %	10 %	112,7
	15 %	144

Nehmen wir einmal an, ein Unternehmen, dessen Kostenwert S insgesamt 1 000 000 M beträgt, verspreche einen künftigen Nettoreinertrag von $R_n = 60\,000\ 100\,000\ 120\,000\ 150\,000\ 200\,000\text{ M}$. Die innere Verrentung betrage also

$$d = 6\% \quad 10\% \quad 12\% \quad 15\% \quad 20\%$$

Unterstellen wir jetzt, das Unternehmen sei eine ideale Ertragsquelle von unbegrenzter Ertragsdauer und restloser Sicherheit bezüglich des Einkommens von Reingewinnen, kapitalisieren wir also den Nettoreinertrag mit dem Landeszinsfuß $p = 4\%$ oder mit einem Kapitalisierungsfaktor 25, so erhalten wir als schlichten (Ausgangs-) Ertragswert

in Millionen M 1,5 2,5 3,0 3,75 5,0,
zählen wir dazu den Kostenwert von 1 000 000 M,
so erhalten wir 2,5 3,5 4,0 4,75 6,0 Mill. M

Nehmen wir davon (nach dem im vorigen Abschnitt gefundenen Gesetz) das arithmetische Mittel⁴²⁾, so erhalten wir als Idealen Grenztaschwert, den das Unternehmen niemals ganz erreichen kann,

$$1,25 \quad 1,75 \quad 2,0 \quad 2,375 \quad 3,0 \text{ Mill. M.}$$

Teilen wir ihn durch den Kostenwert $S = 1$ Mill. M, so kommen wir auf einen auf Hundert bezogenen Ideal-

$$\text{kurs } x_i = \frac{T}{S} = 125 \quad 175 \quad 200 \quad 237,5 \quad 300.$$

Nach der Normalkurstafel würde der Normalkurs betragen $x_n = 125,2; 175,6; 200,7; 238,5; 301,5$.

Die Kurse aus der Normalkurstafel stimmen also fast genau mit denen überein, die wir für den Fall erhalten, daß wir es mit einer idealen Ertragsquelle zu tun hätten.

Nehmen wir weiter an, der Landeszinsfuß p sei 10 %, der Nettoreinertrag wie vor

60 000 100 000 120 000 150 000 200 000 M,
also die innere Verrentung

$$d = 6\% \quad 10\% \quad 12\% \quad 15\% \quad 20\%,$$

kapitalisieren wir mit dem Landeszinsfuß $p = 10\%$, so erhalten wir als Ausgangsertragswert

600 000; 1 000 000; 1 200 000; 1 500 000; 2 000 000 M,
mit dem Kostenwert von 1 000 000 M usw. erhalten wir

1 600 000; 2 000 000; 2 200 000; 2 500 000; 3 000 000 M.
Nehmen wir das arithmetische Mittel⁴²⁾ und dividieren wir durch den Kostenwert, so ergibt sich der auf Hundert bezogene Ideal-Kurs zu

$$x_i = 80 \quad 100 \quad 110 \quad 125 \quad 150.$$

Nach der Normalkurstafel hätten wir wählen müssen

$$k_n \quad 79,63 \quad 100 \quad 110,2 \quad 125,5 \quad 150,9.$$

⁴²⁾ Beachte, daß wir damit keine Mischwerte bilden!

Die Übereinstimmung ist verblüffend.

Daraus lassen sich bedeutsame Schlüsse ziehen

1. Die im Entschädigungsverfahren [aus der kritischen Ertragsdauer⁴³⁾] abgeleiteten Normalkurse decken sich fast völlig mit denen, die sich aus dem arithmetischen Mittel aus dem Kostenwert und demjenigen Ertragswert ergeben, der durch Kapitalisierung des Nettoreinertrages mit dem Landeszinsfuß p erhalten wird.

2. Die mittels der Normalkurstafel errechneten Ertragswerte entsprechen dem Reihen-Grenztaschwert idealer Ertragsquellen unendlicher Ertragsdauer und restlos sicheren Einkommens von Reingewinnen.

3. Da es in der Wirklichkeit Ertragsquellen von unendlicher Ertragsdauer und restlos sicherem Einkommen von Reingewinnen nicht gibt, sind die Normalkurse der Normalkurstafel Idealwerte, die man nur bei ganz erstklassigen Unternehmen zum Ausgangspunkt einer Wertung und zu Zwecken der Errechnung eines (Ausgangs-) Ertragswertes benutzen kann. Ihm ist dann aber der Kostenwert wieder gegenüberzustellen, um den wirtschaftlichen Reihengrenztaschwert erster Ordnung zu berechnen.

4. Wollte man bei der Emission von Aktien einer Unternehmung, deren Aktienkapital dem Kostenwert gleich ist, die aus den Moralschen Untersuchungen sich ergebenden, mittleren Emissionskurse zugrunde legen, und diesen Ertragswert als Gemeinen Wert ansprechen, so gelangte man zu einer wesentlichen Überbewertung der Unternehmung.

5. Da die Werte der Normalkurstafel mit Hilfe einer „kritischen“ Ertragsdauer⁴³⁾ abgeleitet sind, und sie sich mit den idealen Grenztaschkursen decken, die aus dem Reihengrenztaschwert abgeleitet werden können, darf die im Entschädigungsverfahren⁴⁴⁾ behauptete Vermutung als bestätigt gelten, daß sich der Markt der Börse gar nicht darum kümmert, ob ein Unternehmen noch mehrere Jahrzehnte Erträge liefern werde: Die Börse rechnet vielmehr bei der Steigerung des Kurses mit den Dividenden — ohne sich dessen bewußt zu sein — nur mit den während der kritischen Ertragsdauer zu erwartenden Reingewinnen⁴⁵⁾.

6. Da die Rechnung mit den Normalkursen zu Ertragswerten führt, die dem idealen Grenztaschwert gleich sind, der in Wirklichkeit von keinem Unternehmen erreicht wird, kann man sagen, daß auch die durch Teilung des idealen Grenztaschwertes (oder Kostenwert mal Normalkurs) durch den Nettoreinertrag R_n sich ergebenden wirtschaftlichen Kapitalisierungsfaktoren ideale Kapitalisierungsfaktoren sind, die man wohl zum

⁴³⁾ Die kritische Ertragsdauer ist bei einem Landes-
zinsfuß $p = 4 \quad 6 \quad 8 \quad 10\%$ rund
rund 25 16 12 10 Jahre. Siehe Näheres
Schubert, Der Gemeine Wert. Seite 45.

⁴⁴⁾ Ebenda Seite 50 u.

⁴⁵⁾ Die Klassifizierung der Unternehmungen wird in
anderer Weise berücksichtigt. Siehe das Folgende.

Ausgangspunkt der Wertung machen kann, die aber selbst den Gemeinen Wert des Unternehmens nicht ergeben.

7. Um diese idealen Kapitalisierungsfaktoren zu erhalten, verfähre man wie folgt: Man kapitalisiere den Nettoreinertrag mit dem Landeszinsfuß, zähle zu dem so erhaltenen Ertragswert den Kostenwert, halbiere die Summe (arithmetisches Mittel⁴⁶⁾ und teile sie durch den Nettoreinertrag. Der so erhaltene Kapitalisierungsfaktor ist der maximale Wert den man in der weiteren Errechnung des wirtschaftlichen Reihengrenztauschwertes erster Ordnung) zugrunde legen kann.

Dieser ideale wirtschaftliche Kapitalisierungsfaktor, der den idealen Reihengrenztauschwert liefert, den keine Ertragsquelle je ganz erreichen kann, ist:

$$f_{w \cdot ideal} = \frac{d + p}{2 p d}.$$

8. Der ideale Geschäftswertfaktor, der einen Geschäftswert liefert, der niemals ganz erreicht werden kann, ist:

$$\mu'_{ideal} = \frac{\mu}{1 + \mu p} = \frac{1}{2 p}.$$

5. Unternehmungen erster Ordnung wagnisbehaftete Ertragsquellen, von unbegrenzter Ertragsdauer aber bedingter Sicherheit des Einkommens von Reingewinnen).

Wenn man die Unternehmungen ihren wertbestimmenden Eigenschaften nach staffeln will, so ist — abgesehen von Form und Größe — die zunächst gegebene Unterscheidung wohl die nach der Sicherheit des Einkommens von Reingewinnen und nach der voraussichtlichen Lebensdauer der Ertragsquelle.

Aus der für diese Untersuchungen über den Gemeinen Wert wie für den Geschäftswert getroffenen Bindung des Begriffes „Gewinn“ und „Reingewinn“ an die Bedingung, daß ein Wagnis eingegangen ist, folgt, daß man nach den in Wirklichkeit kaum vorkommenden „idealen“ Unternehmungen, die sowohl hinsichtlich der unbegrenzten Lebensdauer als des Einkommens von Reingewinnen fast rest-

lose Sicherheit gewähren, als nächste Stufe, oder als Unternehmungen erster Ordnung solche Betriebe bezeichnen muß, die zwar hinsichtlich der unbegrenzten Lebensdauer aber nicht mehr hinsichtlich des Einkommens von Reingewinnen fast restlose Sicherheit bieten. Ich nenne sie wagnisbehaftete Unternehmungen.

Als Unternehmungen zweiter Ordnung wird man solche bezeichnen können, die weder hinsichtlich der möglicherweise unbegrenzten Ertragsdauer noch hinsichtlich des Einkommens von Reingewinnen Sicherheit bieten. Ich nenne sie ertragsbedingte Unternehmungen.

Als Unternehmungen dritter und vierter Ordnung wären dann solche zu bezeichnen, deren Ertragsdauer von vorneherein eine nur begrenzte ist. Ich nenne sie zeitbegrenzte, wagnisbehaftete und zeit- und ertragsbedingte Unternehmungen. Sie sollen aber für die nachstehenden Untersuchungen vorerst ausscheiden.

Bei den idealen Unternehmungen hatten wir gefunden, daß der Multiplikator μ höchstens gleich Eins geteilt durch den Landeszinsfuß p sein könne. Wollten wir jetzt bei der Suche nach dem Ausgangsertragswert $E = S + \mu \cdot p$ den Multiplikator μ gleich Null setzen, um eine untere Grenze für den Geschäftswert zu finden, so würden wir ja die Eigenschaft der Ertragsquelle, einen Reingewinn abzuwerfen, völlig vernachlässigen.

Daraus ist zu schließen, daß der Multiplikator μ nicht gleich Null sein kann.

Der dem Techniker naheliegendste Gedanke wäre, das arithmetische Mittel zwischen $\mu = \frac{1}{p}$ und Null, also $\frac{1}{2 p}$ zu wählen; doch würden wir damit uns den Vorwurf zuziehen, willkürlich zu handeln. Das wollen wir — solange es irgend geht — vermeiden.

Hier beginnen also die ersten Schwierigkeiten in der Bestimmung des Multiplikator μ . Sie lassen sich aber sofort beheben, wenn wir uns daran erinnern, daß uns der Höchstwert $\frac{1}{p}$, den der Multiplikator μ annehmen kann, ja zu den Normalkursen geführt hatte.

Der „ideale“ Kurs war nach dem vorigen Abschnitt gefunden zu $\kappa_{id} = \frac{T_{\infty}}{S}$, d. h. idealer Reihengrenztauschwert geteilt durch den Kostenwert.

Setzen wir den „idealen“ Grenztauschwert wie vor ermittelt gleich $S + \frac{p}{2 p}$, so wird der ideale

Kurs gleich $\kappa_{id} = \frac{S + \frac{p}{2 p}}{S} = 1 + \frac{p}{2 p \cdot S}$. Machen wir ihn zum Ausgangspunkt der Wertung wagnisbehafteter Unternehmungen, so wird der Aus-

⁴⁶⁾ Durch diese arithmetische Mittelziehung entsteht ein Mischwert! Sie entsprang ja nicht einer willkürlichen Annahme zur Behebung von Ungenauigkeiten der Schätzung, sondern sie ist eine aus der mathematischen Betrachtung sich zwangsläufig ergebende Folge: Sie liefert nur echte Werte. Man erhält dann:

$$\begin{aligned} f_{w \cdot ideal} &= \frac{\frac{R_n}{p} + S}{2 R_n} = \frac{R_n + p S}{2 p R_n} \\ &= \frac{d \cdot S + p S}{2 p d \cdot S} = \frac{p + d}{2 p d}. \end{aligned}$$

⁴⁷⁾ Aus $T = S + \frac{p}{2 p}$ wird: $T_{id} = S \left(1 + \frac{d-p}{2 p} \right)$
 $\frac{R_n}{d} \left(\frac{2 p + d - p}{2 p} \right) = R_n \cdot \left(\frac{p + d}{2 p d} \right) = R_n \cdot f_{w \cdot ideal}.$

gangsertragswert $E_I = S \cdot \kappa_{ideal}$, oder wenn wir den idealen Kurs einsetzen:

$$E_I = S \left(1 + \frac{q}{2pS} \right) = S + \frac{q}{2p} = S + q \cdot \mu_I.$$

Wir hätten uns also nicht zu scheuen brauchen das arithmetische Mittel zwischen dem Maximalwert für den Multiplikator μ und Null zu nehmen.

Bilden wir jetzt den Reihen-Grenztauschwert (1. Ordnung) unter Benutzung des Faktors $\mu_I = \frac{1}{2p}$, so wird er:

$$\begin{aligned} T_{\infty I} &= S + q \frac{\mu_I}{1 + \mu_I p} = S + q \frac{\frac{1}{2p}}{1 + \frac{1}{2p} \cdot p} \\ &= S + q \cdot \frac{1}{3p}. \end{aligned}$$

Damit ist der Geschäftswert für wagnisbehaftete Unternehmungen gefunden, das heißt für solche, deren Ertragsdauer durch die Art und Form des Unternehmens, wie durch die Leitung als eine fast unbegrenzte anzusprechen ist, die aber keine volle Gewähr für das dauernde Einkommen von Reingewinnen bieten. Er wird: $G_I = \frac{q}{3p}$.

Der wirtschaftliche Tauschkurs für solche, wagnisbehaftete Unternehmungen erster Ordnung wird ⁴⁸⁾:

$$\kappa_I = \frac{T_{\infty I}}{S} = 1 + \frac{d-p}{3p}.$$

Der wirtschaftliche Kapitalisierungsfaktor für wagnisbehaftete Unternehmungen erster Ordnung wird ⁴⁹⁾:

$$f_{wI} = \frac{2p+d}{3pd}.$$

6. Unternehmungen zweiter Ordnung (Ertragsbedingte Unternehmungen von bedingt unbegrenzter Ertragsdauer und bedingter Sicherheit des Einkommens von Reingewinnen).

Bei der Betrachtung der bisher untersuchten „idealen“ und „wagnisbehafteten“ Ertragsquellen waren wir immer von der Annahme ausgegangen, daß die Ertragsdauer des Unternehmens unbegrenzt sei. Denken wir uns aber den Fall, daß ein Unternehmen mehrere Jahre hindurch keine Reingewinne ⁵⁰⁾ mehr abwerfe und auch keine Sicherheit biete, ob es in Zukunft wieder Rein-

gewinne q einbringen werde, dann wird man in der Praxis an die Auflösung oder an die Umstellung des Betriebes gehen, es sei denn, daß man sich — wie bei landwirtschaftlichen Betrieben — bewußt mit einer geringeren Verzinsung als der dem Landeszinsfuß p entsprechenden begnügt und wegen der erhöhten Sicherheit der Kapitalanlage in Sachwerten auf Reingewinne ⁵⁰⁾ verzichtet. Solche landwirtschaftlichen Betriebe würden unter die Ertragsquellen erster Ordnung gehören und nach dem im vorstehenden Abschnitt gefundenen Gleichungen zu berechnen sein. Alle anderen Betriebe dagegen, von denen man ein dauerndes Einkommen von Reingewinnen erwartet, die aber vielleicht doch eines Tages ausbleiben und darum eine Umstellung oder Einstellung des Betriebes notwendig machen können, sind in diese Klasse der ertragsbedingten Unternehmungen zu rechnen.

Für die Berechnung ertragsbedingter Unternehmungen wählen wir wieder als Ausgangsertragswert den Wert $E = S + \mu \cdot q$.

Beachten wir, daß der Kostenwert S darin bereits gleich ist dem Zinsertragswert, d. h. den mit dem Landeszinsfuß p kapitalisierten, dem Landeszinsfuß p entsprechenden Zinsen auf den Kostenwert, und beachten wir, daß diese Kapitalisierung mit dem Landeszinsfuß nichts anderes als die Unterstellung bedeutet, daß diese Zinsen auf ewige Zeit einkommen werden, so werden wir zugeben müssen, daß bereits Zweifel entstehen können, ob wir bei solchen „ertragsbedingten“ Unternehmungen überhaupt mit dem vollen Kostenwert rechnen dürfen. Es darf indessen nicht vergessen werden, daß wir ja in dem Nettoreinertrag R_n bereits die Rückstellungen (r) abgezogen haben, die zur Kapitalerhaltung notwendig sind. Der Schwerpunkt der zu treffenden Entscheidung liegt also wieder in der Frage: welcher Multiplikator μ ist zu wählen?

Bei „idealen“ Unternehmungen war er zu $\mu = \frac{1}{p}$ bei „wagnisbehafteten“ Unternehmungen zu $\frac{1}{2p}$ gefunden; es kann kein Zweifel bestehen, daß wir ihn jetzt kleiner als $\frac{1}{2p}$ annehmen müssen. Zu Null kann er aber nicht werden, da wir ja sonst die Möglichkeit, daß der Betrieb doch auf sehr, sehr lange Zeit Reingewinne abwerfen könnte, gar nicht berücksichtigen würden. Wir könnten daher den Multiplikator jetzt zunächst zu $\frac{1}{3p}$, dann zu $\frac{1}{4p}$, dann zu $\frac{1}{5p}$, $\frac{1}{6p}$ usw. annehmen und immer den Reihen-Grenztauschwert errechnen, der sich nach der Gleichung $T_{\infty} = S + q \frac{\mu}{1 + \mu p}$ ergibt. Wir würden dann finden, daß der Geschäftswertfaktor $\mu' = \frac{\mu}{1 + \mu p}$ der Reihe nach $\frac{1}{4p}$, $\frac{1}{5p}$, $\frac{1}{6p}$, $\frac{1}{7p}$ usw. wird. Wir könnten also unendlich viele Abstu-

⁴⁸⁾ $\kappa_I = \frac{T_{\infty I}}{S} = \frac{S + \frac{q}{3p}}{S} = 1 + \frac{q}{3pS} = 1 + \frac{(d-p)S}{3pS} = 1 + \frac{d-p}{3p}.$

⁴⁹⁾ $f_{wI} = \frac{T_{\infty I}}{R_n} = \frac{T_{\infty I}}{d \cdot S} = \frac{1 + \frac{d-p}{3p}}{d} = \frac{2p+d}{3pd}.$

⁵⁰⁾ Nicht Reinerträge.

ngen bilden, deren Unterschiede immer kleiner werden⁵¹⁾. Wir würden damit Gefahr laufen, uns Kleinigkeiten zu verlieren. Darum darf es sich erst nur darum handeln, einige wenige Grenzen ziehen. Die genauere und weitere Unterteilung muß späteren Untersuchungen vorbehalten bleiben. Wir sind also augenblicklich in der Wahl des Multiplikators völlig frei.

Das Naheliegendste ist wohl, sinngemäß wie bei den wagnisbehafteten Unternehmungen zu verfahren: Dort hatten wir den idealen Reihenrenten-tauschwert zum Ausgangspunkt der neuen Berechnung des wirtschaftlichen Tauschwertes der wagnisbehafteten Unternehmung gemacht, jetzt werden wir diesen wagnisbehafteten Reihenrenten-tauschwert zum Ausgangswert der Berechnung des wirtschaftlichen Tauschwertes der ertragsbedingten Unternehmung machen.

Es wird also:

Ausgangsertragswert $E_{II} = S + \varrho \frac{1}{3p} = S + \varrho \cdot \mu_{II}$,
 d. h. gleich: Reihen-Grenztauschwert zweiter Ordnung
 ertragsbedingte Unternehmungen⁵²⁾:

$$T_{\infty II} = S + \varrho \frac{\mu_{II}}{1 + \mu_{II} p} = S + \varrho \frac{1}{4p}.$$

Damit ist der höchstmögliche Geschäftswert für ertragsbedingte Unternehmungen gefunden, das heißt für solche, deren Ertragsdauer durch die Art und Form der Unternehmung wie durch die Leitung möglicherweise eine fast unbegrenzte sein kann, die aber eine volle Gewähr für das dauernde Einkommen von Reingewinnen versprechen.

Der Geschäftswert ist: $G_{II} = \frac{\varrho}{4p}$.

Der wirtschaftliche Tauschkurs für ertragsbedingte Unternehmungen wird⁵³⁾:

$$\kappa_{II} = \frac{T_{\infty II}}{S} = 1 + \frac{d-p}{4p}.$$

Der wirtschaftliche Kapitalisierungs-faktor für extrabedingte Unternehmungen wird⁵⁴⁾:

$$f_{w II} = \frac{3p + d}{4pd}.$$

1) Der Unterschied zwischen $\frac{1}{4}$ und $\frac{1}{5}$ ist 0,05; der zwischen $\frac{1}{10}$ und $\frac{1}{11}$ ist 0,0091.

$$2) \frac{\mu_{II}}{1 + \mu_{II} p} = \frac{\frac{1}{3p}}{1 + \frac{1}{3p} \cdot p} = \frac{1}{4p} = \mu'_{II}.$$

$$3) \kappa_{II} = \frac{T_{\infty II}}{S} = \frac{S + \frac{\varrho}{4p}}{S} = 1 + \frac{\varrho}{4pS} = 1 + \frac{(d-p)S}{4pS} = 1 + \frac{d-p}{4p}.$$

$$4) f_{w II} = \frac{T_{\infty II}}{R_n} = \frac{T_{\infty II}}{d \cdot S} = \frac{S \cdot \kappa_{II}}{d \cdot S} = \frac{\kappa_{II}}{d} = \frac{1}{d} - \frac{d-p}{4pd} = \frac{3p + d}{4pd}.$$

Bei der Benutzung dieser Werte ist zu beachten, daß sie Höchstwerte sein müssen; in der Wirklichkeit werden die Gemeinen Werte der betreffenden Unternehmungsarten meist darunter liegen. Die Bedeutung dieser Scheidung in ideale, wagnisbehaftete und ertragsbedingte Unternehmungen liegt in der Hauptsache darin, daß sie gestattet, alle Schätzungen von Sachverständigen, die zu hoch griffen, von vornherein auszumerzen, oder zu sagen: Wenn der von dem Sachverständigen angegebene Wert richtig wäre, müßte das Unternehmen in die Klasse der idealen oder der wagnisbehafteten oder der ertragsbedingten Betrieb zu rechnen sein.

7. Einfluß des Fremdkapitals auf den Geschäftswert (mit Zahlenbeispiel).

Um die Einfachheit des ganzen Verfahrens zu zeigen und gleichzeitig noch die überaus wichtige Frage zu beantworten, wie das Verhältnis des Eigenkapitals zum Fremdkapital zu berücksichtigen ist, wähle ich das von Moral in seiner „Wertabschätzung industrieller Unternehmungen“⁵⁵⁾ behandelte Beispiel einer Maschinenfabrik A.-G., das ich auch in meiner Abhandlung⁵⁶⁾ verarbeitet habe.

Nach den dort auf Seite 81 ff. gegebenen Unterlagen betrug der Kostenwert $S = . . . 4470000$ M. Das Fremdkapital belief sich auf:

Obligationsanleihe zu 5% 1000000 M

Hypotheken zu 4% . . . 420000 „

Kreditoren 455000 „

Zusammen Leihkapital . 1875000 M 1875000 M

Also: Reinvermögen $V = 2595000$ M

Der Nettoreinertrag dieses Reinvermögens war nach den letzten Geschäftsjahren und unter Berücksichtigung der Leistungsfähigkeit des Unternehmens für die Zukunft zu schätzen auf

$$R_n = 230000 \text{ M}$$

Gegenüber den zum Landeszinsfuß gerechneten Zinsen auf das Reinvermögen, das sind $0,04 \cdot 2595000 = 103800$ M wird also ein Reingewinn erzielt von $\varrho = ... 126200$ M

Daraus könnte man schließen, daß wenn das Unternehmen als eine ideale Ertragsquelle von unbegrenzter Ertragsdauer und fast völliger Sicherheit hinsichtlich des dauernden Einkommens dieser Reingewinne wäre, sein maximaler Geschäftswert sein müßte:

$$G_{ideal} = \frac{\varrho}{2p} = \frac{126200}{2 \cdot 0,04} = 1577500 \text{ M}.$$

Rechnet man es dagegen zu den wagnisbehafteten Ertragsquellen, die hinsichtlich des dauernden Einkommens von Reingewinnen keine restlose Sicherheit gewähren, so würde man schließen können, daß der maximale Geschäftswert sei:

$$G_I = \frac{\varrho}{3p} = \frac{126200}{0,12} = 1051666 \text{ M}.$$

⁵⁵⁾ Verlag Julius Springer, Berlin.

⁵⁶⁾ Schubert, Der Gemeine Wert. Spaeth & Linde, Berlin.

Sagt man aber, daß das Unternehmen — vielleicht weil alle Aktien in einer Hand sind und der Aufsichtsrat ganz unter dem Einfluß einer Persönlichkeit steht, oder weil der Fabrikationszweig (etwa die Ausnützung eines Patentes) keine unbegrenzt lange Dauer der Unternehmung voraussehen lasse —, zu den ertragsbedingten Ertragsquellen gehöre, so könnte man als Geschäftswert höchstens rechnen

$$G_{II} = \frac{q}{4p} = \frac{126\,200}{0,16} = 788\,750 \text{ M.}$$

Doch: Wertungen, die nur die Erträge des Eigenkapitals berücksichtigen, müssen zu falschen Ergebnissen führen. Die obigen Geschäftswerte müssen zu hoch sein, denn es arbeitet ja noch fremdes Kapital mit in dem Betrieb, das unter Umständen jeden Augenblick — früher oder später — gekündigt werden kann, darum für den Betrieb eine Bindung bedeutet und den Geschäftswert unter Umständen drücken muß⁵⁷⁾.

Diesen Fehler vermeidet man, wenn man grundsätzlich immer zuerst die „innere“ Verrentung des Unternehmens bestimmt, das heißt alle Reinerträge auf den Kostenwert bezieht.

Für die Maschinenfabrik A.-G. ergibt sich dann:

Nettoreinertrag auf das Eigenkapital $R_n =$	230 000 M
5 % Zinsen auf die Obligationsanleihe von	1 000 000 M 50 000 „
4 % desgl. auf d. Hypothek v.	420 000 „
4 % für die Kreditoren	455 000 „
	1 875 000 M d. s. 35 000 „

Gesamtnettoreinertrag $\Sigma R_n = 315\,000 \text{ M}$

Jetzt sehen wir, daß die Verrentung des Unternehmens nicht 230 000 M : 1 800 000 M (Aktienkapital) gleich 12,78 % beträgt, sondern daß die „innere“ Verrentung d nur auf M 315 000 : 4 470 000 = 7,05 % zu stehen kommt.

Ziehen wir von dem Gesamtnettoreinertrag $\Sigma R_n = 315\,000 \text{ M}$ die zum Landeszinsfuß $p = 4\%$ gerechneten Zinsen auf den Kostenwert S von 4 470 000 M ab, also

so finden wir den Gesamtingewinn zu 136 200 M

Wir könnten nun wieder schlußfolgern wollen, daß wenn der Betrieb zur Klasse der

	idealen	wagnis-behafteten	ertrags-bedingten
Ertragsquellen gehörte, der Gesamtgeschäftswert gleich sei:			
(ideal) $\frac{q}{2p} = \frac{136\,200}{0,08} =$	1 702 500 M	—	—
(wagnisbehaftet) $\frac{q}{3p} = \frac{136\,200}{0,12} =$	—	1 135 000 M	—
(ertragsbedingt) $\frac{q}{4p} = \frac{136\,200}{0,16} =$	—	—	851 250 M
Würden wir dann den Kostenwert $S =$	4 470 000 M	4 470 000 M	4 470 000 M
hinzuzählen und den Gesamtauswertung des Unternehmens auf:	6 172 500 M	bzw. 5 605 000 M	bzw. 5 321 250 M
veranschlagen, also nach Abzug des Fremdkapitals von $\sigma =$	1 875 000 M	1 875 000 M	1 875 000 M
den wirtschaftlichen Nettotauschwert veranschlagen wollen auf:	4 297 500 M	bzw. 3 730 000 M	bzw. 3 446 250 M,

so würden wir damit wieder einen Fehler begehen: Das Fremdkapital erhöht zwar vielleicht die Leistungsfähigkeit des Betriebes, gestattet ihm seine Umsätze steigern und erhöht somit den Geschäftswert, aber es kann ihn auch drücken.

Andererseits werden Darlehen meist nur gegen entsprechende Sicherungen oder Vorzugsrechte gegeben. Sie tragen also, als Ertragsquellen betrachtet, unter Umständen einen anderen Charakter als der Betrieb, in dem sie angelegt sind.

In „idealen“ Ertragsquellen angelegtes Fremdkapital wird gleichfalls als „ideale Ertragsquelle“ betrachtet werden können.

In „wagnisbehafteten“ Unternehmungen ange-

legtes Fremdkapital kann dagegen unter Umständen einer „idealen Ertragsquelle“ gleichkommen, wenn es gegen entsprechenden Sicherheiten oder Vorzugsrechte begeben wurde.

In „ertragsbedingten“ Unternehmungen angelegtes Fremdkapital kann je nach der Art der Sicherung und der Höhe der ausbedungenen Verzinsung zu einer „idealen“ oder auch nur „wagnisbehafteten“ Ertragsquelle werden. Der dem Fremdkapital eigene Geschäftswert braucht also durchaus nicht von derselben Art (wagnisbehaftet oder ertragsbedingt) zu sein wie die Unternehmung selbst.

In unserem Beispiel bringen nur die gegen Obligationen gegebenen 1 000 000 M einen Reingewinn ein; denn nur für diese Anleihe ist ein höherer

⁵⁷⁾ Siehe Schubert, Der Gemeine Wert. Seite 75 ff.

insfuß als der „landesübliche“ von 4% ausrechnungen. Es nehmen also nur diese 1 000 000 M mit 1%, das sind 10 000 M, an der Entstehung eines Reingewinnes und damit an der Bildung des Geschäftswertes teil⁵⁸⁾. Darum erwächst für diese Obligationsanleihe die Frage, welchen Charakter sie als Ertragsquelle besitzt?

Ohne uns auf rechtliche Untersuchungen einzulassen, können wir wohl sagen, daß wenn die

Maschinenfabrik zu der Klasse der . . .	idealen
Güter gehören würde, die Obligationsanleihe in die Klasse der . . .	idealen
Ertragsquellen zu rechnen wäre. Ihr Anteil an dem Geschäftswert bestimmt sich dann nach den vorentwickelten Gleichungen	
zu (ideal) $= \frac{e}{2p} = \frac{10000}{0,08} = . . .$	125 000 M
„ (wagnisbehaftet) $\frac{e}{3p} = \frac{10000}{0,12} = .$	—
Ziehen wir diese Anteile von dem Gesamtgeschäftswert von . . .	1 702 500 M
ab, so verbleibt ein maximaler Nettogeschäftswert von . . .	1 577 500 M
Mit dem Reinvermögen von . . .	2 595 000 M
ergibt sich ein maximaler wirtschaftlicher Nettotauschwert:	
ideal von . . .	4 172 500 M
oder wagnisbehaftet von . . .	
oder ertragsbedingt von . . .	

Beziehen wir diese Werte auf das Aktienkapital in 1 800 000 M, so erhalten wir die „wirtschaftlichen“ Maximal-Tauschkurse des Anteils zu 231,8; 200,3; 186,83.

Die Aktien wurden an der Börse gehandelt zu 185,00, nach Moral ergab sich der Kurs zu . . . 178,56, nach Schubert „Gemeiner Wert“ zu . . . 183,88.

Es mag dahingestellt bleiben, welches nun der richtige Kurs ist. Eines steht zweifellos fest: Da die „ideale“ Ertragsquellen überhaupt nicht geben dürfte, scheidet der erste Kurs von 231,8 und damit der maximale Nettogeschäftswert von 1 577 500 M aus.

Der zweite Wert von 1 010 000 M und der Kurs von 200,3 käme nur in Betracht, wenn es sich um ein ganz erstklassiges Unternehmen handelte, das hinsichtlich seines dauernden Bestehens keinerlei Zweifel auftauchen läßt. Der dritte Maximal-Nettogeschäftswert von 767 917 M und der zugehörige Kurs von 186,83 lassen bei der nahen Übereinstimmung mit dem an der Börse gültig gewesenen Kurs vermuten, daß er näher an dem Gemeinen Wert liegt als der vorhergehende Wert. Doch mögen hier bei der Kursbemessung durch die Börse noch andere (etwa in dem Angebot von Geld liegende) Gründe für die Bemessung maßgebend gewesen sein.

Soweit sich zurzeit übersehen läßt, wird man aber zum Schluß sagen können:

Das Moralsche Verfahren läßt unbeachtet, daß man das Ergebnis für den neuen Käufer, der das Unternehmen zu dem geschätzten Preis übernimmt, nachträglich berichtigen muß; auch arbeitet Moral mit dem arithmetischen Mittel, das zu Mischwerten führen muß.

Das in meiner Abhandlung: Der Gemeine Wert

idealen	wagnisbehafteten	ertragsbedingten
idealen	idealen	wagnisbehafteten
125 000 M	125 000 M	—
—	—	83 333 M
1 702 500 M	1 135 000 M	851 250 M
1 577 500 M	1 010 000 M	767 917 M
2 595 000 M	2 595 000 M	2 595 000 M
3 605 000 M		3 362 917 M.

beschriebene Verfahren benützt gleichfalls das arithmetische Mittel; es führt infolgedessen auch zu Mischwerten. Es ist dem Moral- und Schmalenbachschen Verfahren aber insofern überlegen, als es einerseits das gewonnene Ergebnis einer Nachrechnung für den letzten Käufer unterzieht und zu einem „Wirtschaftlichen Tauschwert“ gelangt. Andererseits trägt es der Tatsache Rechnung, daß sich der Kapitalisierungsfaktor mit dem Landesinsfuß und mit der „inneren“ Verrentung ändern muß. Es läßt aber, wie all die anderen mir bisher bekannt gewordenen Verfahren noch unberücksichtigt, daß sich der Kapitalisierungsfaktor mit der sich infolge eines Umtausches ändernden „inneren“ Verrentung gleichfalls ändern muß. Dagegen gestattet es bereits die Erfassung des Einflusses des Fremdenkapitals auf den Gemeinen Wert.

In dem vorstehend entwickelten Verfahren ist der Mangel, der in der Ziehung des arithmetischen Mittels liegt, beseitigt. Es arbeitet nur noch mit „echten“ Werten und mit einem durch den Umtausch sich nicht mehr ändernden konstanten Geschäftswertfaktor. Es gestattet ferner eine Unterscheidung der Unternehmungen hinsichtlich der Sicherheit für das Einkommen von Reingewinnen und ermöglicht eine noch genauere Berücksichtigung des Einflusses des Fremd-

⁵⁸⁾ Die restlichen 875 000 M Fremdkapital nehmen an der Bildung des Geschäftswertes nicht teil.

kapitals. Die verwendeten Gleichungen sind erheblich einfacher geworden. Sie gelten auch für den Fall, daß der Kostenwert größer ist als der Ertragswert, ja sogar für „negative“ Geschäftswerte; gleichzeitig ist der Grad der Genauigkeit beträchtlich gesteigert.

Während die übrigen Verfahren nur einen Wert liefern, dessen Gewicht man nicht recht beurteilen kann, gelangt man mittels des neuen Verfahrens stets zu drei Werten. Von diesen wird man den ersten in der Regel sofort ausschalten können, weil es „ideale“ Ertragsquellen überhaupt nicht gibt. In den beiden anderen Werten erhält man Höchstwerte, an die der Gemeine Wert der betreffenden Klasse von Ertragsquellen gelegentlich einmal heranpendeln kann, die er aber in der Regel nicht überschreiten wird. Das sehen wir an dem durchgerechneten Beispiel.

Damit sind die mathematisch feststellbaren Grenzen für die Wertberechnung der Unternehmungen vorläufig erreicht. Aufgabe weiterer Forschung wird es sein müssen, das Verfahren an den Ergebnissen der Wirklichkeit nachzuprüfen, die Unterscheidungsmerkmale für die einzelnen Unternehmungsformen und für die verschiedentlichen Abstufungen der Sicherheiten von Hypotheken, Obligationen usw. so klar herauszuarbeiten, daß sie rechnerisch erfaßt werden können. Dann wäre auch noch der Einfluß des Verhältnisses der umlaufenden zu den festliegenden Mitteln zu untersuchen. Der Weg dazu erscheint vorgezeichnet.

Der Fließ-Band- oder Wandertischbetrieb. Wesen und betriebswirtschaftliche Bedeutung.

Von Georg Mildebrath, Berlin.

Es handelt sich um ein beschleunigtes, rhythmisch abgestimmtes Arbeitsverfahren zu dem Zweck, in wirtschaftlich kürzester Fertigungszeit unter Ersparung jedes unwirtschaftlichen Schrittes eine in ihren Teilen organisch verbundene Gesamtfertigung zu erreichen. Organisch verbunden will sagen, daß die Teilfertigungsgänge im Gesamtproduktionsgang einander in Form von Grund und Wirkung, besser: als Folge von Wirkung aus Grund kausal auseinander entstehen. Die absolute Geschlossenheit der Fertigung infolge engsten Aneinandergeschlossenseins der Teilfertigungen ergibt das, was wir organische Fertigung nennen. Der Begriff Fließarbeit wird in seiner fabrikatorischen Auswirkung nach einem Vorschlag des beim Ausschuß für wirtschaftliche Fertigung (AWF) gebildeten Unterausschusses für Fließarbeit gekennzeichnet als eine „örtlich fortschreitende, zeitlich bestimmte, lückenlose Folge von Arbeitsgängen“. —

Man kann den Begriff nicht unzutreffend als das „Hand-in-Hand-Arbeiten“ definieren, freilich wird diese Begriffsfassung nicht allen Ansprüchen gerecht. Der Begriffsinhalt als solcher ist der Ferti-

gung allgemein gar nicht so fremd, wie man anzunehmen geneigt ist. Ich erinnere an die Fertigungsart in der Spielzeugindustrie, soweit sie an Hausbetrieb (Heimarbeit) angesprochen werden kann. Ähnlich lagen die Dinge von jeher in einigen Zweigen der papierverarbeitenden Industrie (Fertigen von Briefumschlägen, Tüten usw.). Auch in den Hütten der Niederlausitzer Glasfabrikation ähnliches zu beobachten (Schleifen des Fußes, Ausschleifen des Halses, Einschleifen des Stöpsels usw.). Allen diesen Industrien ist in der Fertigung das schnelle Aufeinanderfolgen der Teilproduktionsgänge gemeinsam. Nach wenigen, oft nur einen Handgriff wandert das Stück infolge ausgiebigster Arbeitsteilung auf den nächsten Arbeitstisch (Wandertischbetrieb). Das bedingt eine zeitlich genau bestimmte Teilfertigungszeit, die mit ganz geringen individuellen Schwankungen als konstant betrachtet werden kann. Setzt ferner die Möglichkeit engster räumlicher Konzentration voraus. Soweit der Haus- oder Heimbetrieb in Frage kommt, auch eine der Fertigungsschwierigkeiten nach stetig auf- oder absteigender Kurve (Vater, ältester Sohn, . . . Mutter, Schwestern . . . bis zum jüngsten noch arbeitsfähigen Familienglied). Daß innerhalb der annähernd qualitativ gleichwertigen Fertigungsschwierigkeiten ein Austausch der Teilverrichtungen aus irgendwelchen Gründen möglich ist, liegt an der Hand. In der eisenverarbeitenden Industrie ist diese Art der Fertigung bisher wenig oder gar nicht üblich gewesen. Die Schwierigkeit der Verarbeitung ließ die Fertigung nicht zur Hausarbeit werden, bei der alle arbeitsfähigen Familienglieder in den Arbeitsvorgang eingeschaltet werden konnten. Auch die immerhin erheblichen Schwankungen unterlegene Fertigungszeit und die relativ lang Teilfertigungszeit ließ es in den metallverarbeitenden Industrien nicht — gewissermaßen zwangsläufig — zur Bandarbeit kommen. Man kann sagen, daß jede leicht erlernbare Arbeit (Teilarbeit) und die damit häufig verbundene Schnelligkeit der Teilfertigung ganz natürlich zur Fließarbeit drängt.

In Industrien, wo diese Voraussetzungen fehlen, ist der ebenso natürliche Widerstand durch Aufwand von Betriebsmitteln, seien es Sach- oder Leistungsaufwendungen, zu überwinden versucht worden unter Beachtung der Gesetze der Wirtschaftlichkeit. „Wirtschaftlich“ will hier wie überall sagen, soweit eine Vergrößerung des ökonomischen Quotienten als Wirkung aus diesem Grunde feststellbar ist unter menschlicher Schonung der Menschenarbeit. — Doch das erhellt sogleich: Wenn die Teilfertigungsarbeiten zeitlich so gering sind (infolge ihrer weitgehenden Aufteilung), so können diese Teilarbeiten in vielen Fällen von ungelernten Arbeitern verrichtet werden. In dieser Möglichkeit liegt denn auch de facto ein wesentliches Moment der Wirtschaftlichkeitserhöhung durch die Fließarbeit. Daneben dürfte die Zeitersparung infolge wirtschaftlicher Verringerung der Transportzeiten und -wege das wichtigste Moment darstellen. „Man erspare 12 000 Angestellten (Arbeitern) täglich

10 Schritte und man hat eine Weg- und Kraftersparnis von 80 km erzielt.“ Ford. — Damit scheint zunächst das betriebswirtschaftliche Für genügend erhärtet und begründet zu sein. Wie aber gestaltet sich der Bandbetrieb in der Praxis?

I. Der Fließbetrieb in Gießereien.

Die Gießereianlagen der Ferro Machine & Foundry Co., Cleveland, mögen als Muster dienen.

Diese Gesellschaft besitzt mehrere in sich abgeschlossene Fertigungsläufe für den Guß von Automobilzylindern der verschiedensten Typen. Die Bewegung der Formkästen eröffnet das Band. Sie gleiten zu den Formmaschinen für Unterkästen, die den Unterkasten auf dem Bande absetzen. Beim Passieren der Kernformmaschinen werden die Kerne eingelegt. Bei den Oberkastenformmaschinen werden die Oberkasten aufgesetzt. Nun gleiten die Formkästen zur Gießstelle, wo sie mit Angüssen versehen, verklammert und verputzt werden. Der Guß erfolgt stets an derselben Stelle, die geleerten Pfannen werden auf einer in sich geschlossenen Hängebahn wieder an den ständig arbeitenden Kuppelofen gebracht. Auch die Formkästen werden auf einem in sich geschlossenen Band wieder an den Anfang der Rollbahn geschafft; damit ist der Kreis geschlossen.

Der ebenfalls in sich abgeschlossene Kreislauf des Sandes findet in der senkrechten Ebene statt; der Formsand kommt an der Entleerungsstelle durch einen Rost in einen Bunker, von wo aus er die Aufbereitung passiert. Durch Bänder, die sich an den Decken befinden, wird er den Formmaschinen zugeführt. Die Ferro Machine Gesellschaft hat in jedem Stockwerk ihres mehrstöckigen Baues derartige Anlagen, die nicht nur mit Rollbahnen, sondern auch mit in der horizontalen Ebene umlaufenden Plattenbändern ausgerüstet sind. Der Sandumlauf geschieht gemeinsam für alle Anlagen, er ist in außerordentlich praktischer Weise bis auf das Dach durchgeführt, auf dem sich die Formsandvorräte befinden. So fließt in der Tat alles Material an den Stellen vorbei, die es auf seinem Fertigungsweg vom Rohstoff zum Fertigprodukt in allen Phasen und Teilphasen zu durchlaufen hat.

Die in sich geschlossenen Teilbänder erreichen das Hauptband in dem Augenblick, in dem sie ihre Fertigungseinheit organisch in den Gesamtfertigungsgang einzufügen haben. Man spricht bei den Teilbändern von einer Quermontage, bei den Hauptbändern schlechthin von Bandmontage.

Das Ideal ist zweifelsohne der Bandbetrieb mit nur einem Band; entscheidend für die Wahl eines oder mehrerer Bänder werden betriebswirtschaftliche Erwägungen sein, insbesondere Überlegungen und Feststellungen betriebstechnischer Art. Daß die Lage der Teilbetriebe zueinander in älteren Betrieben hierbei die ausschlaggebende Rolle spielt, ist ohne weiteres klar. Bei Neuanlagen wird man, falls die Baugrundverhältnisse es gestatten, das Einförderbandsystem, der größeren Geschlossenheit

wegen, bevorzugen. Bei älteren Betrieben ist die Umstellung in Fließbetrieb infolge ungünstiger Lage der Teilbetriebe zueinander und infolge baulicher Unzulänglichkeiten wirtschaftlich oft unmöglich. Soviel ist allein schon aus der Analyse der Ferro Machine Betriebe ersichtlich: Die Fließarbeit bedeutet hier:

Verminderung des Formkasten- und Sandbedarfs.
Vermeidung unwirtschaftlicher Transportwege und -zeiten.

Engste Verbindung der organisch zusammengehörigen Teilbetriebe.

Klare Übersicht.

Leichte Überwachung.

Genaue Leistungsbestimmung und -vorherbestimmung.

Genaue Leistungsüberwachung (Leistungskontrolle).

Zentralisation der Gesamtfertigung.

II. Die Fließarbeit im Motorradbau.

Die Stock-Motorrad-A.-G. wendet bei der Fertigung ihrer Krafträder die Bandarbeit an, soweit das bei der Betriebsdezentralisation (Motorbau in der Köpenickerstraße, Zusammenbau in Niederschöneweide) wirtschaftlicherweise möglich ist. Da sie den Serienbau nicht auf Fertigung auf Lager ausdehnt, sondern immer nur den täglichen Bedarf plus Ausschuß- und Ersatzteile fertigt, wechselt der tägliche Fertigungssatz. Dieser tägliche Wechsel in der Zahl der zu fertigenden Einheiten bedeutet zwar ein außerordentliches Variabilitätsmoment, es kann aber im Rahmen dieser Arbeit nicht untersucht werden, warum die Gesellschaft sich dafür entschieden hat, sicherlich ist diese Maßnahme in sorglich gewerteten Erfahrungen der Gesellschaft begründet. Vor einer Wertung aller bestimmenden Momente kann vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt dazu nicht Stellung genommen werden.

Die in der Köpenickerstraße gefertigten Motore werden auf dem Wasserwege nach Niederschöneweide ins Verteilungslager gebracht. Von hier aus treten sie ins Band ein. Man war bei der Raumeinteilung darauf bedacht, nicht nur unnötige und darum unwirtschaftliche Transportwege zu vermeiden, sondern auch wirtschaftlicherweise erforderliche nach Möglichkeit zu verkürzen, zusammenzudrängen.

Die Rahmenbeschlagteile laufen durch die mechanische Werkstatt zum Rahmenbau, ihre Kontrolle erfolgt unmittelbar an der Maschine. Kontrollrügen sind außerordentlich selten, obgleich die Beschlagteile sämtlich von ungelehrten Arbeitern gefertigt werden. Da sämtliche Teile genormt sind, fällt das Neueinrichten an den Maschinen fort. Der Rahmenbau erfolgt ebenfalls in eng zusammenhängenden Teilbetrieben fließend, der fertige Rahmen läuft über ein Sandstrahlengebläse zur Lackiererei. Kleine Teile werden im Tauchverfahren, größere im Spritzverfahren lackiert, wobei im Tauchverfahren das Band am Tauchbehälter vorüberläuft; von hier aus

fließt der Rahmen in den Einbrennofen. Die Rad- und Reifenmontage geschieht maschinell, das Anziehen von Schraubenmuttern pneumatisch durch ungelernte Arbeiter. Die Montage der Vergaser geschieht operationsweise, der fertige Vergaser läuft auf dem Band zur Motorenmontage und durchwandert hier wiederum fließend die Phasen des Zusammenbaues. Die Normung ermöglicht einen Austausch aller Teile. Der fertige Motor läuft auf dem Band zur Einbaustelle des Motors in den Rahmen, von hier aus erreicht das fertige Rad die Endstation des Bandes. Unterirdisch wird das Band zurückgeführt und tritt mit der ersten Phase wieder in den Fertigungsgang ein. Die Höhe des Bandes richtet sich nach der Art der Teilarbeit; Höhendifferenzen werden durch erhöhte Arbeitsstände ausgeglichen; Folge: höchster Wirkungsgrad der menschlichen Arbeit. Alle 4 Minuten verläßt ein fertiges Rad das Band.

Ford schreibt: Ungefähr am 1. April 1913 machten wir unsern ersten Versuch mit einer Montagebahn . . . Ich glaube, es war die erste bewegliche Montagebahn, die je eingerichtet wurde . . . Früher, als der ganze Herstellungsprozeß bei uns noch in den Händen eines einzigen Arbeiters lag, war der Betreffende imstande, 35—40 Magnete in einem 9stündigen Arbeitstage herzustellen, d. h. er brauchte etwa 20 Minuten pro Stück. Später wurde seine Arbeit in 23 Einzelleistungen zerlegt und die Zeit für die Zusammenstellung dadurch auf 13 Minuten 10 Sekunden herabgedrückt. Im Jahre 1924 brachten wir die Bahn 20 Zentimeter höher an, dadurch wurde die Zeit auf 7 Minuten vermindert. Weitere Versuche über das Tempo der zu leistenden Arbeit setzte die Montagezeit auf 5 Minuten herab. Kurz ausgedrückt ist das Ergebnis folgendes: mit Hilfe wissenschaftlicher Experimente ist ein Arbeiter heute imstande, das Vierfache von dem zu leisten, was er vor noch verhältnismäßig wenigen Jahren zu leisten vermochte. — Ford. Geheimnisse der Produktion in „Mein Leben und Werk“.

III. Der wirtschaftliche Erfolg der Fließarbeit.

Der Fließbetrieb hat immer den Zweck, die Wirtschaftlichkeit der Betriebe wesentlich zu erhöhen. Es ist jedem Betriebswirtschaftler von vornherein gewiß, daß auch die fließende Fertigungsart nur einen, wenn auch überaus wichtigen, Faktor in der Reihe der wirtschaftlicherhöhenden Momente innerhalb der Fertigung ausmachen kann, dann aber besonders, wenn man auch der Spezialisierung, Typung und Normung die nötige Aufmerksamkeit geschenkt hat. Wir können zusammenfassend, alle Momente am ökonomischen Gesetz gewertet, sagen:

Die Fließarbeit ermöglicht:
Gleichmäßigen Fertigungsgang, weil zeitlich genau abgestimmte Teilfertigungsgänge;
Vermeidung zeitlicher und räumlicher Lücken;
genaueste Festsetzung der Fertigungszeiten, der Mengen, der Lieferfristen;
genaueste Selbstkostenermittlung in den scharf abgegrenzten Teilfertigungen;

genaueste Allgemeynkostenermittlung für jede Teilarbeit (Teilgang);
Verwendung ungelerner oder angelernter Arbeiter (Stock A.-G.); bei Ford etwa 90 %.
Schonung der menschlichen Arbeitskraft;
Routinierung der Arbeiter;
einheitliches, abgestimmtes Arbeitstempo;
Maschinenzentralisation (mehrere Arbeitsverrichtungen an einer Maschine);
Abfallverminderung und -erfassung;
keine unwirtschaftliche Bindung von Betriebsvermögensteilen.

Die Reihe der wirtschaftlicherhöhenden Momente infolge Fließarbeit ist damit keineswegs erschöpft.

Die deutsche Industrie ist nach dem Kriege mehr und mehr zur fließenden Fertigung übergegangen. Mitunter schwerfällig und widerwillig, immer aber hat der wirtschaftliche Erfolg die Umstellung auf Fließbetrieb voll gerechtfertigt. Für denjenigen Teil der deutschen Industrie, der mit starker Auslandskonkurrenz zu rechnen hat (Automobilindustrie), bedeutet der fließende Betrieb geradezu eine Lebensnotwendigkeit, die wirtschaftliche Fertigung in diesem Industriezweig ist heute ohne Fließarbeit gar nicht denkbar. (Horchwerke, Brennabor-Werke usw.)

Ähnlich liegen die Dinge in vielen Zweigen der Elektro-Industrie.

Leben ist Bewegung, Fluß, erst recht wirtschaftliches Leben, dessen Intensität geradezu an der Schnelligkeit und Stärke des Flusses gemessen werden kann. Alles fließt — dieser uralte heraklitische Satz gilt auch für die wirtschaftliche Fertigung in den Betrieben.

Aus der Praxis.

Neue Wege zum Gläubigerschutz durch Neuorganisation der Verbände.

Von Richard Brauns, Berlin.

(Schluß.)

Die O-Kartothek = (Obligo- oder Verpflichtungskartothek) zeigt das Schema 3. Zum Unterschied von der A-Kartothek tragen deren Karten ein Viereck als Merkmal. Die Verbindungen mit den anderen Karteien (mit der A-Karte und eventuell der L-Karte, soweit solche vorhanden) gehen auch hier aus den aufgedruckten Nummern hervor. Der übrige Teil des Kopfes ist für eine kurze Wiedergabe der Firmenbezeichnung bestimmt, um eine Verwechslung, die auf Grund der Nummern allein durch das bearbeitende Personal leicht stattfinden könnte, zu vermeiden. Es ist noch ein Vermerk über die Summe angebracht, die von seiten der Zentrale dem betreffenden Kunden als Verpflichtungsgrenze oder Gesamtkreditgrenze gesetzt worden ist.

Die Festsetzung dieser Nummern kann in den allermeisten Fällen nur durch Schätzung erfolgen

und wird daher in der ersten Zeit bei diesem oder jenem Kunden wohl nicht zutreffen. Im Verlaufe des weiteren Ausbaues der Kartotheken auf Grund der Erfahrung werden sich diese Verpflichtungsgrenzsummen mehr und mehr der Wirklichkeit nähern. Bei der Festsetzung dieser Summe ist noch zu beachten, daß sie vollgültigen Wert nur dann hätte, wenn es möglich wäre, eine Zentralstelle nicht nur innerhalb der Interessen eines Verbandes zu schaffen, sondern innerhalb der gesamten Wirtschaft; denn dann würden alle Verpflichtungen eines Unternehmens gesammelt werden können und es wäre dann ein leichtes, diesem oder jenem rechtzeitig ein Halt! zuzurufen. Aber von diesem Ziele sind wir noch recht weit entfernt.

Die O-Kartothek hat den hauptsächlichen Zweck, festzustellen, ob und welche Verpflichtungen

denen Verbands, unter Rückstellung kleinlicher partikularistischer Interessen, in Ansehung der wirtschaftlichen Notwendigkeit eine Gläubigerschutz-Zentrale bzw. eine Treuhandvereinigung gemeinsam errichten, dann wäre schon insoweit viel gewonnen, als dadurch der Handel voll erfaßt würde. Man wird einwenden, daß es dann noch genug Außenseiter geben würde, bei denen dieser oder jener unsichere Kantonist seine Aufträge anbringen könnte. Aber gerade dadurch, daß die maßgebendsten Firmen der Gläubigerschutzzentrale angeschlossen sind, würde das Gefahrenmoment für die Außenseiter wachsen. Es würde für sie in gleichem Maße wachsen, als sich Mitglieder der Zentrale anschließen. Je weniger Firmen draußen bleiben, um so mehr setzen sie sich der Gefahr aus, von zahlungsunfähigen und zahlungsschwachen

Schema 3

A	B	C	D	E	Obligations Karte = Vorderseite Rückseite mit gleichem Schema aber ohne Kopf.
rot	A-R N ^o : 325 L-R N ^o : 1780				Firma _____
					1659

Verpflichtungsgrenze RM _____

nes Kunden innerhalb der Mitglieder eines Verbandes umlaufen. Wo es sich um eine Branche handelt, die in der Hauptsache nur einen oder nur einige Artikel führt oder doch solche, die ausschließlich nur von den Verbandsmitgliedern bezogen werden können, wie das z. B. im Metallhandel der Fall ist, da ist der kontrollierende Aufgabenkreis sozusagen geschlossen. Hier würde die obengenannte Verpflichtungssumme tatsächlich als Maßgebend anzusehen sein. Betrachten wir andere Branchen, z. B. die Textilbranche, so ist diese auch weitgehendst spezialisiert, um die Gesamtverpflichtung eines Kunden durch einen Verband zu können. Vielleicht wäre das möglich im Einzelhandelsverband deutscher Wäschegeschäfte und Wäschehersteller, vielleicht auch in einigen anderen Verbänden. Dann sind aber die großen Kaufhäuser teilweise ausgeschlossen, denn sie haben Verpflichtungen nach x-verschiedenen Richtungen hin, die von einem Verband nicht kontrolliert werden können. Käme es dahin, daß die verschie-

Kunden überlaufen zu werden. Und desto größer ist natürlich die Verlustgefahr. Somit kann als erwiesen gelten, daß die Treuhandvereinigung als Gläubigerschutzzentrale ein Mittel wie kein anderes ist, die Verbandsbestrebungen zu fördern und zu festigen.

Die Produktion auf ihre Verpflichtungs- bzw. Leistungsgrenze hin voll zu erfassen, ist, wie ich schon oben erwähnte, solange eine Zentrale für die gesamte Wirtschaft nicht besteht, vorderhand nicht möglich; denn hier werden nicht nur Rohstoffe verschiedener Gattungen gebraucht und bestellt, sondern die Verpflichtungen dehnen sich auf eine ganze Anzahl anderer Gewerbezweige aus, auf den Kohlenhandel, auf den Ölhandel, den Metallhandel, auf Eisen, Maschinen und sonstige Waren und Geräte, die für einen ausgedehnten Fabrikationsbetrieb notwendig sind. Die Zeitläufte machen es notwendig, sich über die finanzielle Lage eines jeden Unternehmens zu erkundigen. Denn mancher Betrieb, der nach außen hin noch gesund

erscheint, kann innerlich morsch und hohl sein und schon morgen durch irgendeinen Zufall stürzen und zusammenbrechen. In all diesen Fällen, wo die O-Kartothek das Gesamtbild einer Kundenverpflichtung nicht geben kann, ist die A-Kartothek zur Beurteilung mit heranzuziehen. Bei sorgfältiger Führung wäre gewiß aus den darin enthaltenen Berichten manches zu entnehmen, das zur Vorsicht raten würde. Bei geschlossener Organisation einer Branche müßte sich der Kunde den Forderungen der Zentrale fügen, falls angemessene Anzahlungen, Vorauszahlungen oder sonstige Sicherstellungen verlangt würden, oder er müßte von der Unterbringung der Aufträge Abstand nehmen; dann gewiß nicht zum Schaden der Verbands-

Farbe er von vornherein zu erhalten hat, ob Weiß, Rosa oder Rot. Nehmen wir an, Müller ist registriert, auch schon in der O-Kartothek, dann wird der Auftrag in die O-Karte eingetragen (zuvor erhält das Formular-Schema Nr. 4 im Durchschla einen Vermerk vom A-Kartothekführer, welcher sich auf die Bonität usw. bezieht). Liegen weiteren nennenswerte Aufträge, die von anderen Mitgliedern betreffend Müller, eingegangen sind, nicht vor, und lassen die obwaltenden Umstände sonst keine Befürchtungen oder Beanstandungen zu, dann kann der Auftrag im Formular als genehmigt durch ein „Ja“ bezeichnet werden. Ein Grund wäre nicht anzugeben oder doch die Zahl 1. Liegen jedoch Bedenken vor, ist Müller schon einmal in der A-Karte

DIN A 5

Schema 4

Heilbronn & Co.
Stuttgart
Postfach 124

Auftragschein № 162

Fernruf: 384-66
Telegr.-Adresse: Ergus
Mitglied № 320

Stuttgart, den 2.10.192.

Zurück am 4.10. 192.

Eingangsdatum	Position	Name des Kunden	Ort	Betrag	O-R №	Genehmigt?	Grund	Bearbeitet am
1.10	1	Walter Homann	Berlin	610.-	420	ja	1	4.10
1.10	2	Otto Ergang & Co.	Magdeburg	1500.-	320	?	2	4.10
2.10	3	Hermann Lehmann G.m.b.H.	Hamburg	1000.-	1013	nein	3	4.10
		usw.						

Unterschrift der Zentrale
Abt. III I.A. *Günzel*

Unterschrift der Firma
Heilbronn & Co
ppa. *Mandler*

mitglieder, die so vor Verlusten bewahrt werden, aber auch zu seinem eigenen Vorteil.

Die Behandlung der O-Karte ist wie folgt gedacht: Das Verbandsmitglied, die Firma Heilbronn & Co., Stuttgart, gibt nach Bedarf, d. h. nach Notwendigkeit täglich, halbwohentlich oder aber spätestens wöchentlich — in dringenden Fällen natürlich sofort — auf dem Schema 4 der Zentrale die eingehenden Aufträge auf. Das betreffende Formular ist mit einem Durchschlag (Kopie) versehen. Dieses Formular wird bei Eintreffen in der Zentrale sofort bearbeitet, und zwar positionsweise. Steht im Formular Nr. 130 Pos. 1 ein Auftrag von Otto Müller, Berlin, dann wird zunächst in der A-Kartothek nachgesehen, ob Müller schon registriert ist oder nicht. Ist er nicht registriert, dann wird sofort eine Karte für ihn angelegt und versucht, das notwendige Steckbriefmaterial durch Rundschreiben an die Verbandsmitglieder, oder durch eigene Rechercheure, oder durch Auskunfteien usw. zusammenzubringen, um zu sehen, welche

thek auf einer Rosa-Karte registriert, dann ist damit gesagt, daß dem Auftrag ohnehin besonderer Aufmerksamkeit zu widmen ist. Das Formular enthält in der Rubrik „genehmigt“ ein ? und als Grund wird vielleicht die Nummer 2 angegeben, die in diesem Falle bedeutet: mittelmäßig — Vorsicht — Sicherheit fordern. Dann weiß das Mitglied schon Bescheid, wie es sich zu verhalten hat. Zeigt die A-Karte jedoch eine rote Farbe, dann folgt als Eintrag in die Rubrik „genehmigt“ ein „Nein“ und als Grund die Ziffer 3, die in diesem Falle bedeutet: nicht ausführen — faul. Liegt der Fall so, daß Müller eine weiße A-Karte hat, die letzteingetragenen Nachrichten darin ungünstig sind, so wird ein Fragezeichen gesetzt und als Grund 4 angegeben, was in diesem Falle bedeutet: Vorsicht. Es wird Rückfrage gehalten (oder es ist Rückfrage zu halten). Der Fall kann aber auch so liegen, daß auf einer roten A-Karte die letzteingetragenen Nachrichten recht günstige geworden sind, dann kommt in das Formular wieder ein

Die Originale der Aufträge gehen nach Bearbeitung unterschrieben an die Mitglieder zurück, die

Wenn ich nochmals auf die Vorzüge der geschilderten Organisation zu sprechen komme, so ist neben dem schon oben von der Stärkung der Verbände Gesagten noch folgendes besonders zu beobachten:

Schema 5

A	B	C	D	E	Leistungskarte = Vorderseite Rückseite mit gleichem Schema aber ohne Kopf.
+ A-R N° 325 O-R N° 1659					Firma _____ _____ _____
AKtenzeichen: III 596.25					1780

Bei der Einrichtung nur der A- und der O-Kartothek, die ja zusammengehörend die Kundenkartothek darstellen, entfällt dem einzelnen Verbandsmitgliede nahezu das gesamte Kundenrisiko. Es wird ohne weiteres zuzugeben sein, daß die geschilderte zentrale Organisation allein in der Lage ist, den einzelnen vor empfindlichen Verlusten zu schützen. Und wie hoch diese in heutigen Zeiten in jedem Betrieb sind, wird jeder selbst wissen. Die Errichtungs- und Unterhaltungskosten würden nur ein ganz geringer Teil von der Gesamtsumme der Verluste sein, die die Mitglieder eines Verbandes heutzutage aufzuweisen haben. Der einzelne Betrieb aber erspart weitere Kosten dadurch, daß ein erheblicher Teil an Büroarbeit ihm abgenommen wird, und durch die Übernahme seitens der Zentrale sich innerhalb der Zentrale reduziert. Die Ersparnis an anfallenden Materialkosten will ich einmal gar nicht in Erwähnung bringen. Eine weitere erhebliche Ersparnis an Personalkosten würde eintreten, wenn der Zentrale auch die Einziehung der Rechnungsbeträge überwiesen würde. Auf die dadurch entstandenen Vorteile wies ich an geeigneter Stelle schon hin.

Manches Verbandsmitglied möchte darüber ängstlich werden, dem Verbands eine derartige Macht, wie sie nun einmal mit der Organisation verbunden ist, in die Hand zu geben. Die obwaltenden Verhältnisse sind heute für den einzelnen Betrieb derart ungünstig, daß die Einsicht, wenn sie nicht schon längst vorhanden ist, dennoch in kürzester Zeit zwangsläufig kommen muß, in allem Anlehnung an eine mächtige Organisation zu finden. Mit der einfachen Festsetzung von Grundpreisen ist die Tätigkeit der Verbände heute nicht mehr abgetan, ihnen stehen noch weitere Ziele offen.

Weiter wäre zu bemerken, daß die geschilderte Organisation das beste Mittel wäre, um Verbandsmitgliedern mit weitem Gewissen dieses Gewissen enger fassen zu lassen. Es wäre nicht mehr möglich, daß das Mitglied Schutze dem Kunden Müller insgeheim einen besonderen Preisnachlaß zugesteht, den er nach den Verbandsbestimmungen nicht zugestehen darf. Die Kontrolle in der O-Kartothek würde solche Verstöße sofort aufdecken.

Allen Mitgliedern wäre zur Pflicht zu machen, daß sie Personal, das bei der Treuhandzentrale beschäftigt gewesen ist, innerhalb dreier Jahre nach Verlassen der Stellung nicht engagieren darf.

Die Wege, die ich hier gezeigt habe, sind jedenfalls gangbar. Es ist jetzt Sache der interessierten Verbände oder deren Mitglieder, die Anregung in die Tat umzusetzen. Ist die Ankurbelung der Organisation einmal geschehen, dann wird sie sicher zum Wohle aller Wirtschaftsgebilde wirken und schon nach kurzer Zeit als eine ganz selbstverständliche, längst notwendig gewesene Einrichtung angesehen werden.

Rechtsfragen des Tages.

Der 34. Deutsche Juristentag in Köln hat Gegerwartsprobleme behandelt, denen auch der Kaufmann Aufmerksamkeit schenken muß, der Verständnis für den Zusammenhang des Rechts mit der Wirtschaft hat. Die für den Kaufmannsstand wichtigste Frage war die der Umgestaltung des Aktienrechts. Die ständige Deputation des Juristentages hatte in weiser Voraussicht der Uferlosigkeit, die eine Besprechung des gesamten, das Aktienrecht umfassenden Fragenkomplexes auf den Juristentag auslösen würde, nur die Erörterung der aus dem anglo-amerikanischen Aktienrecht zu entnehmenden Neuerungen der zuständigen Wirtschafts- und steuerrechtlichen Abteilung als Aufgabe gestellt. Auch dieser Teilausschnitt gibt schon Kreuzworträtsel genug auf, über deren Lösung sich viele Rechtspraktiker, Wirtschaftler und strebsame Doktoranden den Kopf zerbrechen können.

Es handelt sich zunächst um die Möglichkeit einer Heranziehung ausländischen Kapitals durch Beseitigung der rechtlichen Hemmungen, die sich in dieser Beziehung in dem gegenwärtig geltenden deutschen Aktienrecht finden. Auslandskapital ist nur von Amerika und England zu haben. Von dem Ge-

danken ausgehend, daß der Kreditnehmer es der Kreditgeber tunlichst bequem machen soll, wurde also der Fragestellung entsprechend von dem Gutachter, den Berichterstattern und den Diskussionsrednern die Erörterung darauf abgestellt, ob in anglo-amerikanisches Recht neue aktienrechtliche Gedanken zu finden sind, deren Übernahme in das deutsche Recht empfehlenswert und die geeignet sind, das deutsche Aktienrecht dem englischen und amerikanischen anzunähern und die damit für das englische und amerikanische Kapital einen erhöhten Anreiz bieten, nach Deutschland zu gehen.

Unter den den genannten ausländischen Aktienrechten fremden, dem deutschen Recht anhaftenden Hemmungen steht an erster Stelle das Verbot der Unterpariemiission. § 184 I HGB. bestimmt: „Für einen geringeren als den Nennbetrag dürfen Aktien nicht ausgegeben werden.“ Das englische Recht und viele amerikanischen Rechte haben zwar rechtlich auch diesen Grundsatz. Er wird aber tatsächlich umgangen durch die Zulassung von Provisionen an die Aktienzeichner. Auf dem Kölner Juristentag war die Stimmung entschieden gegen eine Änderung des deutschen Rechtsgrundsatzes während auf dem vorhergegangenen 33. Juristentag von 1924 in Heidelberg ein Antrag Annahme gefunden hatte, wonach die Unterpariemiission zulässig sein soll, falls der Fehlbetrag aus ausgewiesenem Gewinn oder aus vorhandenen offenen Reserven irgendwelcher Art gedeckt wird. Sicherlich ist das bestehende deutsche Recht solider. Es ist zwar richtig, daß der Wert der Aktie durch den Nennbetrag nicht bestimmt wird. Er ändert sich sozusagen alle Tage, und der innere Wert der Aktie ergibt sich mit einiger Zuverlässigkeit nur aus der Bilanz und der Bewertung im Börsenverkehr. Aber der Aktionär hat doch wenigstens die Sicherheit, daß bei der Gründung der Aktiengesellschaft und bei der Kapitalerhöhung das Kapital in voller Nominalhöhe vorhanden war und daß mindestens 25 % bar auf den Tisch des Hauses gelegt worden waren. Bei Zulassung der Unterpariemiission ist nicht einmal diese Sicherheit gegeben.

Eine weitere Frage betraf die *convertible bonds*, d. h. Obligationen, bei denen der Zeichner das Recht hat, sich in einen Aktionär zu verwandeln. Auch diese Beteiligungsform hatte der Heidelberger Juristentag empfohlen. Einer der Inhaber der Diskonto-Gesellschaft, Dr. Solmssen, einer der Berichterstatter hat in seinem Referat auch gegen die Einführung derartiger Obligationen Stellung genommen. Er hält die auf diese Weise mögliche, sozusagen unsichtbare Verwässerung des Aktienkapitals für unbillig gegenüber den eigentlichen Aktionären. Der Obligationär laufe ein viel geringeres Risiko als der Aktionär, und es sei daraus ungerecht, dem Anleihegläubiger die Möglichkeit zu geben, bei gutgehender Entwicklung der Aktiengesellschaft sich eigenmächtig in einen Aktionär zu verwandeln, bei weniger gutem Geschäftsgang die sichere Stellung des Gläubigers zu behalten. Dr. Solmssen, der kraft seiner Stel-

ung als Leiter einer der größten deutschen Banken zu einem maßgebenden Urteil berufen ist, weist auch mit Recht darauf hin, daß der Heidelberger Juristentag 1924 von einer andern Gestaltung der deutschen Wirtschaft ausging, als wir sie heute glücklicherweise festzustellen haben, daß nämlich in den zwei dazwischenliegenden Jahren ein weifelloser Aufstieg der deutschen Wirtschaft zu erkennen ist, der in der Unterbringung zahlreicher deutscher Anleihen im Auslande Anerkennung gefunden hat. Dr. Solmssen will statt der convertible Bonds dem gegenwärtig bestehenden Bedürfnis, die Aufnahme fundierter Schulden seitens deutscher Aktiengesellschaften durch Gewährung spekulativen Anreizes zu erleichtern, durch Ermöglichung eines mit diesen Anleihen verbundenen Optionsrechts entgegenkommen.

Eine sehr eigentümliche, dem deutschen Juristen und Wirtschaftler ganz fremde Einrichtung des anglo-amerikanischen Aktienrechts ist die Unterscheidung zwischen dem „autorisierten“ und dem „begebenen“ Kapital. Nach englischem Recht wird nur ein Teil des Grundkapitals sofort emittiert, und der Vorstand autorisiert, den Rest nach Maßgabe des Kapitalbedarfs der Gesellschaft zu begeben, ohne daß es einen neuen Generalversammlungsbeschluß bedarf. Das erinnert an die in Deutschland so stark umstrittenen Verwaltungsaktien, deren Beteiligung in der Deflationszeit bei vielen Gesellschaften bereits erfolgt ist.

Einen großen Teil der Erörterung nahm die seit Jahren umstrittene Frage der Mehrstimmaktien in Anspruch. Daß an dem Grundsatz des § 252 HGB., wonach jeder Aktie das Stimmrecht bewahrt, nichts geändert werden darf, darüber sind sich alle Beurteiler einig. Die Vertreter der Interessen der Kleinaktionäre glauben aber, daß es eine Ermäßigung der letzteren bedeute, wenn einzelnen Aktionären für ihre Anteile mehr Stimmen eingeräumt und ihnen dadurch die Möglichkeit eröffnet wird, mit einer geringen Zahl von Aktien die übrigen Aktionäre zu überstimmen. Abgesehen davon, daß die Entwicklung der letzten Jahre und der Einfluß der Börsenzulassungsstellen und der ernsten Handelspresse auf dem bezeichneten Gebiet bereits Wandel geschaffen haben, muß anerkannt werden, daß unter Umständen die Gewährung eines Mehrstimmrechts an bestimmte Aktionärgruppen durchaus im Interesse der Gesellschaft liegen kann. Abgesehen von der dadurch geschaffenen Vorbeugung einer Überfremdung kann es sehr wohl gerechtfertigt sein, den der Verwaltung nahestehenden, in Vorstand und Aufsichtsrat vertretenen und in dem Ergehen der Gesellschaft fordernd mitarbeitenden Großaktionären ein Mittel zu gewähren, das sie in den Stand setzt, eine Durchkreuzung der von ihnen für notwendig oder nützlich erachteten Maßnahmen durch die weniger sachverständigen Aktionärgruppen zu verhindern.

In einer gewissen Verbindung mit dieser Frage steht das Problem der Benutzung der Depotaktien durch die Banken auf Grund der von

diesen aufgestellten formularmäßigen Geschäftsbedingungen. Die in diesem Punkte den Banken gemachten Vorwürfe sind zum größten Teil unberechtigt. Jeder Aktionär ist auch nach diesen Geschäftsbedingungen berechtigt, selbst das Stimmrecht der im Depot seiner Bank befindlichen Aktien auszuüben oder der Bank hierfür Anweisungen zu erteilen. Die meisten der Kleinaktionäre kümmern sich aber um die Generalversammlungen überhaupt nicht. Sie kaufen die Aktien in 90 % aller Fälle nicht zur Anlage, sondern in spekulativer Absicht. Über die Interesslosigkeit gerade dieser Aktionärgruppe wird schon seit Jahren geklagt.

Das Ergebnis der Kölner Verhandlungen über die Aktienreform war, wenn man nur die Abstimmungen betrachtet, durchaus kläglich. Es ist nichts weiter herausgekommen als die Empfehlung, einen Ausschuß zu bilden, der diese Frage weiterbehandeln soll. Immerhin haben die Erörterungen eine Übereinstimmung dahin ergeben, daß von einer grundstürzenden und anglo-amerikanische Neuerungen aufnehmenden Umgestaltung des an sich bewährten deutschen Aktienrechts Abstand genommen werden muß und daß die auch von der Reichsregierung geplante Revision nur in Einzelheiten zu einer Änderung führen darf.

Die zweite für den deutschen Kaufmannsstand und die mit ihm verbundenen Berufskreise interessante Erörterung auf dem Kölner Juristentag betraf die Haftung der Berufsvereine der Arbeitgeber und Arbeitnehmer für unzulässige Kampfhandlungen, also insbesondere für Tarifbrüche, Boykotterklärungen und wilde Streike. Während das BGB. in seiner ursprünglichen Fassung in den §§ 61 ff. bei Vereinen mit politischen oder sozialpolitischen Zwecken der Erlangung der Rechtsfähigkeit Schwierigkeiten machte, hat die neue Reichsverfassung in Art. 124 II den Erwerb der Rechtsfähigkeit auch diesen Vereinen ohne weiteres ermöglicht. Trotzdem haben die Gewerkschaften nur zu einem sehr geringen Bruchteil die Rechtsfähigkeit erlangt, trotzdem einige von ihnen viele Hunderttausende von Mitgliedern zählen und ein entsprechendes, für die Steuer allerdings nicht leicht greifbares Vermögen besitzen. Diese nicht rechtsfähigen Vereine können für unzulässige Kampfhandlungen, vor allem für Boykotterklärungen, schwer haftbar gemacht werden. Auf dem Kölner Juristentag waren die beiden Berichterstatter, Professor Dr. Sinzheimer-Frankfurt und Privatdozent Dr. Nikisch-Dresden, darüber einig, daß die nicht rechtsfähigen Vereine für Vertragsverletzungen und unerlaubte Handlungen ebenso haften müssen wie die rechtsfähigen. Die Ansichten beider gingen nur hinsichtlich der Höhe der Haftung auseinander, Sinzheimer wollte die Haftung der Höhe nach beschränken, und zwar in Form einer Buße, während Nikisch eine Beschränkung der Höhe nach oder auf bestimmte Haftungsobjekte ablehnt. Auch hier hat weniger das farblose Abstimmungsergebnis als der Gang und der Inhalt der Verhandlungen der

Reichsregierung Richtlinien für eine gesetzliche Regelung der für das Wirtschaftsleben wichtigen Frage gegeben. —

Von den übrigen das Handelsrecht nicht unmittelbar betreffenden Verhandlungsgegenständen seien erwähnt: die Neuregelung des Schiedsgerichtswesens, die Ausdehnung der Zuständigkeit des Staatsgerichtshofs auf andere als die in der Reichsverfassung ihm schon zugewiesenen Verfassungsstreitigkeiten und endlich die Abänderung der Bestimmungen über parlamentarische Untersuchungsausschüsse. In allen diesen Fragen hat der Deutsche Juristentag von 1926 wertvolle Erörterungen gezeitigt, die zur Klärung beitragen werden.

Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

Berichtszeitraum: III. Vierteljahr 1926.

A. Reich.

1. Verordnung zur weiteren Erleichterung des Grundbuchverkehrs in Aufwertungssachen. Vom 18. Juni 1926 (RGBl. I S. 273).

Erleichternde Anweisungen für die Grundbuchämter.

2. Verordnung über die Berechnung des Barwerts des Aufwertungsbetrags bei Industrieobligationen und verwandten Schuldverschreibungen. Vom 18. Juni 1926 (RGBl. I S. 273).

Bei Berechnung des Barwertes ist der Zinsfuß maßgebend, der für den Zeitpunkt der Fälligkeit des Ablösungsbetrags durch die Reichsregierung bestimmt wird.

3. Neufassung des Textes des Militärstrafgesetzbuchs. Vom 16. Juni 1926 (RGBl. I S. 275).

Berücksichtigt die Novellen vom 30. April 1926 (Vereinfachung des Militärstrafrechts und Bestrafung des Zweikampfes).

4. Gesetz über die Gewährung von Darlehen zur Hebung der landwirtschaftlichen Erzeugung. Vom 22. Juni 1926 (RGBl. I S. 315).

Ermächtigung der Reichsregierung, 60 Millionen RM vorübergehend für mäßig verzinsliche Darlehen zur Hebung der landwirtschaftlichen Erzeugung zu verwenden.

5. Gesetz zur Abänderung des Mieterschutzgesetzes. Vom 29. Juni 1926 (RGBl. I S. 317).

Schärfere Fassung der Räumungsvorschriften im Interesse des Vermieters.

6. Gesetz zur Änderung des Gesetzes über den Verkehr mit unedlen Metallen. Vom 29. Juni 1926 (RGBl. I S. 321).

Verlängerung der Geltungsdauer bis zum 1. Januar 1927.

7. Gesetz zur Änderung des Gesetzes über den Verkehr mit edlen Metallen, Edelmetallen und Perlen. Vom 29. Juni 1926 (RGBl. I S. 321).

Neufassung des Gesetzes vom 11. Juni 1923 unter Milderung der Beschränkungen.

8. Zweite Verordnung zur Durchführung des Gesetzes über die Ablösung öffentlicher Anleihen. Vom 2. Juli 1926 (RGBl. I S. 343).

Ordnung des Verfahrens für die Ablösung der Markanleihen der Länder, Kommunen und öffentlich-rechtlicher Körperschaften.

9. Neufassung des Gesetzes über Mieterschutz und Mieteinigungsämter. Vom 30. Juni 1926 (RGBl. I S. 347).

Neufassung auf Grund der Novelle vom 29. Juni 1926 (oben Nr. 5).

10. Gesetz über die Bestellung von Pfandrechten an im Baubefindlichen Schiffen. Vom 4. Juli 1926 (RGBl. I S. 367).

Bestellung solcher Pfandrechte durch Einigung und Eintragung in ein Pfandrechtsregister.

11. Neufassung des Reichsknappschaftsgesetzes. Vom 1. Juli 1926 (RGBl. I S. 369).

Neufassung auf Grund der Novelle vom 25. Juni 1926.

12. Vierte Bekanntmachung über die Wechsel- und Scheckzinsen. Vom 7. Juli 1926 (RGBl. I S. 402).

Gemäß der Senkung des Reichsbankdiskonts auf 6% beträgt der Zinssatz auf Grund des Gesetzes vom 3. Juli 1925 über die Wechsel- und Scheckzinsen nunmehr 8%.

13. Gesetz zur Abänderung des Gesetzes zum Schutze der Republik. Vom 8. Juli 1926 (RGBl. I S. 397).

Milderung einiger Strafbestimmungen.

14. Gesetz über die Fristen für die Kündigung von Angestellten. Vom 9. Juni 1926 (RGBl. I S. 399).

Erweiterung der Kündigungsfristen gegenüber langjährig beschäftigten Angestellten.

15. Gesetz über die Aussetzung von Verfahren. Vom 9. Juli 1926 (RGBl. I S. 399).

Verlängerung der Sperrgesetze über die Auseinandersetzung mit den Fürstenhäusern vom 13. Februar und 3. April 1926 bis zum 31. Dezember 1926.

16. Gesetz zur Änderung des Reichsmietengesetzes. Vom 5. Juli 1926 (RGBl. I S. 403).

Änderung einzelner Vorschriften. Gibt insbesondere der Vermieter oder der Mieter die Erklärung, daß von nun an die gesetzliche Miete berechnet werden soll, nach dem 15. Juli 1926 ab, so gilt der Vertrag als auf unbestimmte Zeit geschlossen, also — sobald die Zwangswirtschaft aufhört — als mit der gesetzlichen Kündigungsfrist kündbar (BGB. § 565).

17. Durchführungsverordnung zum Aufwertungsgesetz über die Aufwertung der Guthaben bei Fabrik- und Werksparkassen, sowie der Ansprüche an Betriebs-Pensionskassen. Vom 8. Juli 1926 (RGBl. I S. 403).

Regelt den Betriff und die Aufwertung der Guthaben bei diesen Kassen.

18. Gesetz betreffend die Ermöglichung der Kapitalkreditbeschaffung für landwirtschaftliche Pächter. Vom 9. Juli 1926 (RGBl. I S. 399).

Zulassung der Verpfändung des Inventars durch Einigung und Niederlegung des Verpfändungsvertrags.

19. Vierte Verordnung zur Änderung der Steuerzinsverordnung. Vom 15. Juli 1926 (RGBl. I S. 412).

Herabsetzung der Steuerverzugszinsen von 7 auf 6 H. entsprechend dem Reichsbankdiskont.

20. Gesetz über den Verkehr mit unedlen Metallen. Vom 23. Juli 1926 (RGBl. I S. 415). Neufassung auf Grund der Novelle vom 29. Juni 1926 (oben Nr. 6).

21. Verordnung über die weitere Durchführung der Aufwertung von Pfandbriefen und verwandten Schuldverschreibungen. Vom 28. Juli 1926 (RGBl. I S. 423).

Ausgabe von Liquidations- und Mobilisierungsgold- und -briefen.

22. Verordnung über Kraftfahrzeugverkehr. Vom 28. Juli 1926 (RGBl. I S. 425).

Novelle zur Verordnung vom 6. Dezember 1925.

23. Neue Fassung der Anstellungsgrundsätze, sowie der allgemeinen Ausführungsanweisung dazu. Vom 31. Juli 1926 (RGBl. I S. 435 und 445).

Neufassung der Grundsätze für die Anstellung der Arbeiter eines Versorgungsscheins.

24. Handelsabkommen zwischen dem Deutschen Reich und Frankreich. Vom 1. August 1926 (RGBl. II S. 435).

Gegenseitige Zoll- und Niederlassungserleichterungen.

B. Preußen.

1. Verordnung über gesetzliche Miete. Vom 2. Juni 1926 (PrGS. S. 185).

Die gesetzliche Miete beträgt vom 1. Juli 1926 ab bis weiteres 100 v. H. der reinen Friedensmiete. Hierfür sind für die Kosten für laufende Instandsetzungsarbeiten 17 v. H. in Ansatz gebracht.

2. Gesetz zur Änderung der Preussischen Steuernotverordnung. Vom 2. Juli 1926 (PrGS. S. 187).

Herabsetzung der Sätze der Hauszinssteuer.

3. Verordnung über die Ablösung der auf Mark lautenden Anleihen und Schuldseindarlehen. Vom 10. Juli 1926 (PrGS. S. 195). Grundsätze über die Ablösung der preussischen Landanleihen.

4. Vierte Verordnung zur Durchführung der Ablösung der Markanleihen der Gemeinden, Gemeindeverbände und sonstigen öffentlich-rechtlichen Körperschaften. Vom 10. Juli 1926 (PrGS. S. 200). Grundsätze für die Ablösung der preussischen Kommunalanleihen.

5. Bekanntmachung der Hauszinssteuerverordnung. Vom 2. Juli 1926 (PrGS. S. 213). Neufassung auf Grund der Novellen vom 2. Juli 1926 (oben Nr. 2).

6. Verordnung über die Abänderung der Zinssätze im Pfandleihgewerbe. Vom 5. August 1926 (PrGS. S. 250).

Ab 1. Oktober 1926 darf der Pfandleiher höchstens annehmen: 4 Pf. für Monat und RM bei Darlehensbeträgen bis 50 RM, 3½ Pf. für jede die 50 RM, 2½ Pf. für jede die 100 RM, 2 Pf. für jede die 500 RM übersteigende Reichsmark.

Rundschau.

Außenhandel.

Der deutsche Außenhandel ist auch im Juli passiv, und zwar in verstärktem Maße. Der Einfuhrüberschuß im Juli beträgt insgesamt 126 Mill. RM, im reinen Warenverkehr 121 Mill. RM gegen 33 Mill. RM im Juni.

	Einfuhr		Ausfuhr	
	Juli 1926	Juni 1926	Juli 1926	Juni 1926
	in 1000 RM nach Gegenwartswerten			
Lebende Tiere	9 013	10 004	746	1 151
Lebensmittel und Getränke	417 258	292 892	22 875	27 036
Rohstoffe und halbfertige Waren	411 851	386 861	215 790	179 554
Fertige Waren	103 955	102 167	581 868	550 854
Reiner Warenverkehr	942 077	791 924	821 279	758 595
Gold und Silber	6 941	4 018	1 907	1 823
Zus.	949 018	795 942	823 186	760 418

Die reine Wareneinfuhr im Juli zeigt gegenüber dem Vormonat eine Zunahme um 150 Mill. RM. An der Steigerung sind hauptsächlich Lebensmittel — mit 124 Mill. RM — und Rohstoffe und halbfertige Waren — mit 25 Mill. RM. — beteiligt. Die stark erhöhte Lebensmitteleinfuhr ist zum erheblichen Teil als Voreindeckung infolge der Zollerhöhung am 1. August anzusprechen. Auch die reine Warenausfuhr zeigt eine beträchtliche Zunahme, und zwar um 63 Mill. RM. Daran sind Rohstoffe und halbfertige Waren mit 36 Mill. RM und Fertigwaren mit 31 Mill. RM beteiligt, während die Lebensmittelausfuhr eine leichte Abschwächung (um 4 Mill. RM) zeigt.

Aktienmarkt.

Der Kursstand der Aktien zeigt, nach dem Wirtschaftsbericht Nr. 8 der Commerz- und Privatbank, Ende August folgendes Aussehen:

Goldparität	Zahl der Aktienwerte Ende Aug. 26	1926	
		Ende Aug.	Ende Juli
		in % der Gesamtzahl	
unter 50 %	124	14,3	21,9
von 50 bis 75 „	203	23,5	23,9
„ 75 „ 100 „	182	21,1	20,4
„ 100 „ 150 „	253	29,3	26,6
„ 150 „ 200 „	80	9,2	5,7
„ über 200 „	22	2,6	1,5
Zus.	864	100,0	100,0

Im August hat demnach der Kursstand wieder eine Verbesserung erfahren. Die Zahl der auf und über Parität notierten Aktienwerte hat sich von 33,8 % der Gesamtzahl im Vormonat auf 41,1 % Ende August erhöht. Besonders markant ist die Steigerung der Zahl der über 150 und 200 % notierten Aktien, ebenso wie der starke Rückgang der mit weniger als 50 % bewerteten Aktien. Die wesentliche Verbesserung des Kursstandes im ganzen ist trotz der an der Börse mehrfach herrschenden uneinheitlichen Kursbewegung hauptsächlich auf ein Anziehen der Kurse vieler Papiere des Kassamarktes zurückzuführen, der im Monat August erstmals stärker von der Aufwärtsbewegung erfaßt wurde. Während die führenden Montanwerte im Monat August ihren Höchststand nicht zu behaupten vermochten, konnten die Bankaktien, Brauereiwerte, Braunkohlenaktien, Elektrowerte, Zementwerte u. a. ihre Kurse im ganzen verbessern.

Reichsbank.

(In Millionen Reichsmark)

Aus dem Reichsbankausweis	7. 8.	14. 8.	23. 8.	31. 8.	7. 9.
Notenumlauf	2972	2861	2756	3224	3101
Goldbestand	1492	1492	1493	1493	1518
Wechsel und Schecks	1127	1108	1066	1252	1281
Scheidemünzen	111	117	122	115	113
Devisendeckung	487	406	384	497	483
Grundkapital:					
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2	177,2

Devisendeckung.

Deckung	7. 8.	14. 8.	23. 8.	31. 8.	7. 9.
Effektive Golddeckung	50,2 %	52,2 %	54,2 %	46,3 %	49 %
Gold und deckungsfähige Devisen	66,6 %	66,3 %	63,1 %	61,7 %	64,5 %

Rentenbank.

(In Millionen Rentenmark)

Datum	Kredite an das Reich	Kredite an die Wirtschaft	Noten- umlauf	Umlauf an Renten- briefen
1926				
30. 1.	1058	587	1589,3	0,156
28. 2.	1056	587	1587,1	0,156
31. 3.	1054	587	1573,3	0,156
30. 4.	1038	548	1556,4	0,156
31. 5.	1010	548	1529,2	0,156
30. 6.	1001	548	1520,0	0,156
31. 7.	982	548	1500,3	0,156
31. 8.	979	548	1498,5	0,156

Seit Inkrafttreten des Liquidationsgesetzes sind

115 417 885,83 Rentenmark gemäß § 7a Liquid.-Ges.

105 000 000.— „ „ § 7b „ „

67 793 963,46 „ „ § 7c „ „

293 444 861.— „ „ § 11 „ „

zus. 581 656 710,29 Rentenmark

dem Tilgungsfonds zugeführt worden.

Konkurse und Geschäftsaufsichten.

Im Laufe des Juli wurden im „Reichsanzeiger“ 701 neue Konkurse — ausschließlich der wegen Mangels an hinreichender Masse abgelehnten Anträge auf Konkurs-eröffnung — und 366 angeordnete Geschäftsaufsichten bekanntgegeben. Gegenüber dem Juni haben die Zahlungs-einstellungen erneut einen Rückgang erfahren. Dieser betrug in beiden Fällen je 23 v. H.

Eröffnete Konkurse und Geschäftsaufsichten.

Arten	Konkurse 1926			Geschäftsaufsichten 1926		
	Mai	Juni	Juli	Mai	Juni	Juli
Insgesamt	1046	913	701	691	477	366
Sie betrafen:						
Natürliche Personen u. Einzelfirmen	790	695	505	560	413	309
Nachlässe	35	41	46	2	—	1
Gesellschaften	207	162	128	127	63	55
Davon:						
Aktiengesellschaften	28	23	20	16	12	7
Gesellschaft, m. b. H.	104	72	58	37	21	21
Offene Handels-Ges.	62	59	45	63	25	24
Kommandit-Ges. . . .	12	8	5	11	5	2
Bergbaul. Gewerk- schaften	1	—	—	—	—	1
Eingetragene Genossen- schaften	13	14	21	2	1	1
Andere Gemein- schuldner	1	1	1	—	—	—

Postwesen.

Die Deutsche Reichspost hat seit einiger Zeit auch die Beförderung aufschriftloser unverschlossener Massen-drucksachen (Wurfsendungen) aufgenommen. Zur Verteilung kommen Sendungen für beliebige Gattungen von Empfängern, z. B. sämtliche Haushaltungen, sämtliche offenen Geschäfte, bestimmte Berufsklassen usw. Das Gewicht des Einzelstücks darf 20 g nicht übersteigen. Die Gebühr für Wurfsendungen beträgt $\frac{2}{3}$ der tarifmäßigen Drucksachengebühr für das Stück unter Aufrundung des Gesamtbetrags auf volle 10 Pf. Die Mindestzahl einer Auflieferung beträgt, wenn sie durch verschiedene Zustell-Postanstalten verteilt werden muß, 500 Stück, wenn sie jedoch nur für den Einlieferungsort bestimmt ist, 100 Stück. Die Aushändigung an die Empfangsberechtigten erfolgt nach den Grundsätzen für die Aushändigung gewöhnlicher Briefsendungen. Nach- und Rücksendung findet nicht statt. Ausgeschlossen von der Verteilung sind Druckstücke politischer oder religiöser Art sowie solche, deren In-

halt gegen die Gesetze oder das öffentliche Wohl oder die Sittlichkeit verstößt. Über die Einzelheiten des Verfahrens geben die Postanstalten Auskunft.

Funkverbindung Deutschland-Brasilien. Die seit einiger Zeit versuchsweise betriebene unmittelbare Funkverbindung zwischen Deutschland und Brasilien (Nauen—Rio de Janeiro) ist vom 1. September an dem öffentlichen Verkehr übergeben worden. Über diese Verbindung können Telegramme nach ganz Brasilien befördert werden. Anzugebende, gebührenfreie Wegangabe „via Transradio“. Die Wortgebühren bleiben unverändert und betragen für gewöhnliche Telegramme nach Rio de Janeiro usw. 2,75 RM.

Vom 1. September an werden Postanweisungen zwischen Deutschland und der Südafrikanischen Union nicht mehr durch Vermittlung von England, sondern unmittelbar ausgetauscht. Die Vermittlungsgebühr der britischen Postverwaltung fällt daher von dem genannten Zeitpunkt an weg. Weiter sind vom 1. September an auch telegraphische Postanweisungen im Verkehr mit der Südafrikanischen Union zulässig. Dagegen kann dem Überweisungstelegramm eine kurze Mitteilung für den Empfänger in deutscher, englischer oder französischer Sprache hinzufügen lassen.

Türkei. Vom 1. September an sind im Verkehr mit der Türkei geschlossene Briefe mit zollpflichtigem Inhalt zugelassen. Die Sendungen müssen mit dem vorgeschriebenen grünen Zettel gekennzeichnet werden.

Vom 1. September an werden die Meistbeträge für Postanweisungen und Postaufträge nach dem Gebiet der Freien Stadt Danzig und für Nachnahmen an Briefsendungen und Postpaketen aus dem Gebiet der Freien Stadt Danzig von 1000 auf 1200 Danziger Gulden erhöht. Die Meistbeträge für Postanweisungen und Postaufträge aus dem Gebiet der Freien Stadt Danzig und für Nachnahmen auf Briefsendungen und Postpaketen nach dem Gebiet der Freien Stadt Danzig sind vom gleichen Zeitpunkt an auf 1000 RM festgesetzt worden. Vom gleichen Tage an wird der Postanweisungsverkehr zwischen Deutschland und Albanien für gewöhnliche und telegraphische Postanweisungen aufgenommen. Die Beträge der Postanweisungen sind in beiden Richtungen in amerikanische Dollarwährung anzugeben; Meistbetrag 100 Dollar. Bruchteile eines Cents sind nicht zulässig. Postanweisungen zwischen Deutschland und Niederländisch Guyana werden nicht mehr über die Niederlande, sondern unmittelbar ausgetauscht. Die Vermittlungsgebühr der niederländischen Postverwaltung fällt daher künftig weg. Der Meistbetrag für Postanweisungen aus Deutschland nach Niederländisch Guyana ist auf 500 niederländische Gulden festgesetzt worden. Ferner sind von jetzt an Postaufträge und Nachnahmen auf Briefsendungen und Postpaketen im Verkehr mit Niederländisch Guyana zugelassen. Die Postaufträge nach Niederländisch Guyana haben auf niederländische Gulden, Meistbetrag 500 niederländische Gulden, zu lauten. Die Beträge der Nachnahmen nach Niederländisch Guyana sind in Reichsmark anzugeben, Meistbetrag 800 RM.

Zeitungen und Zeitschriften, die unmittelbar vom Verleger abgesandt werden und literarische und wissenschaftliche Werke, die zwischen gelehrten Anstalten ausgewechselt werden, sind vom 1. September an auch im Verkehr mit Mexiko zu den ermäßigten Gebühren (für je 100 g 5 Pf., jedoch bis 50 g 3 Pf.) zugelassen.

Eilbriefsendungen nach den Vereinigten Staaten von Amerika. Vom 1. September an ist die Eilzustellung von Briefsendungen nach allen Orten in den Vereinigten Staaten von Amerika zugelassen.

Wertbriefverkehr mit Sarawak. Forta sind im Verkehr mit Sarawak Wertbriefe bis zum Meistbetrag von 2400 Reichsmark zugelassen. Leitung über Frankreich oder England.

Konzentrationsbewegungen.

Der Zusammenschluß in der Photo-industrie. Unter der Firma „Zeiß-Ikon A.-G. in Jena“ schlossen sich folgende Unternehmungen — unter maßgebender Beteiligung der Firma Carl Zeiß Jena — zu einer Interessengemeinschaft zusammen: Contessa-Nettel A.-G. in Stuttgart, Ernemann Werke A.-G. in Dresden, Optische Anstalt C. P. Goerz A.-G. Berlin und Ica A.-G. in Dresden. Gegenstand ist der Fortbetrieb der einzelnen Werke, insbesondere die Herstellung und der Vertrieb von photographischen und cinematographischen Apparaten und Bedarfsartikeln, optischen Instrumenten, von Rechenmaschinen, Beleuchtungsapparaten, Automobil-Zubehörteilen und sonstigen Instrumenten und Apparaten jeder Art. Die in Berlin bestehende Zweigniederlassung führt zu der Firma den Zusatz: „Goerz-Werk“, die in Stuttgart bestehende den Zusatz: „Contessa-Werk“.

Fusion in der Linoleum-Industrie. Unter der Firma „Deutsche Linoleumwerke A.-G., Berlin“ schließen die Bremer Linoleumwerke A.-G., Delmenhorst (Schlüsselmarke), die Delmenhorster Linoleumwerke A.-G. (Ankermarke), die Deutschen Linoleumwerke in Delmenhorst, sowie die Germania Linoleumwerke A.-G. in Bietigheim und die Linoleumfabrik Maximiliansau A.-G. in Maximiliansau, die schon jetzt in nahen Beziehungen zueinander stehen, demnächst noch enger zusammengeschlossen werden, indem sie ihre sämtlichen Betriebe in der oben genannten Einheitsgesellschaft zusammenfassen.

*Hochschulwesen.**Psychotechnischer Lehrgang.*

Der diesjährige Lehrgang des Laboratoriums für industrielle Psychotechnik der Technischen Hochschule Berlin-Charlottenburg findet vom 6.—16. Oktober statt. Er bezweckt eine Einführung in die theoretischen und praktischen Grundlagen des gesamten Gebietes der industriellen Psychotechnik. Neben Vorlesungen finden Übungen statt, um die Kursteilnehmer in die Technik der Handhabung psychotechnischer Arbeitsmethoden sowie in die Berechnung der Werte einzuführen. Daneben sind Besichtigungen psychotechnischer Arbeitsstellen in Groß-Berliner Unternehmungen vorgesehen.

Der Lehrgang wird in drei Teilen durchgeführt, die das geschlossene Ganzes bilden, die aber auch einzeln besucht werden können.

Gesamtkurs 6.—16. Oktober.

Teil I 6.—9. Oktober: Psychotechnische Arbeitsorganisation durch Zeit-, Bewegungs- und Erlernungsstudien, Theorie und Praxis des Zeitnehmens, funktionelle Anlernung.

Teil II 11.—14. Oktober: Psychotechnische Eignungsprüfung für Jugendliche und Erwachsene, für Lehrlinge und Facharbeiter, Arbeiterinnen, Angestellte in Industrie, Handel, Verkehr, Verwaltung.

Teil III 15.—16. Oktober: Psychotechnik des Werbens. Theorie und Praxis der Reklamepsychologie sowie der Begutachtung von Werbsachenentwürfen jeder Art.

Die Vorlesungen finden in Hörsälen der Hochschule, die Übungen im psychotechnischen Laboratorium statt. Teilnehmerzahl, besonders an den praktischen Übungen, ist beschränkt.

Anmeldungen an: Industrielle Psychotechnik, Technische Hochschule, Berlin-Charlottenburg, Berliner Straße 171. Professor Dr. W. Moede.

Verbeunterrichtliche Woche an der Handels-Hochschule Berlin.

Vom 4.—9. Oktober 1926 findet an der Handels-Hochschule Berlin in Verbindung mit dem Verband deutscher Reklamefachleute E. V. Berlin eine verbeunterrichtliche Woche statt, um Reklamefachmann und Lehrer

mit dem Wesen und Inhalt des werbekundlichen Unterrichts vertraut zu machen. Der Arbeitsplan enthält u. a. folgende Veranstaltungen:

Einführung in den Lehrstoff; Grundbegriffe; Lehr- und Lernmittel (Werbeanwalt Weidenmüller); Werbsachen (Dr. Andler, Wagner, Grubert); Schaufensterdekoration (von Stephany-Hahn); Werbsachenprüfung; Bewußtseinskundliche Grundlagen (Prof. Dr. Moede); Werbung und Konjunkturforschung (Dr. Friedländer); Lehrstoff und Lehrverfahren (Dipl.-Hl. Hesse, Büttner); Berufskunde und Berufsberatung (Rose); Lehrplan und Schulfragen (Rose); Lehrproben (Hesse, Büttner, Weidenmüller). Ferner sind Lichtbildervorträge und Besichtigungen vorgesehen.

Das preußische Handelsministerium hat durch eine namhafte Stiftung an der Unterrichtswoche sein besonderes Interesse bekundet.

Die Teilnehmergebühr beträgt für Mitglieder des Verbandes deutscher Reklamefachleute M 20.—, für Nichtmitglieder M 30.—. Diplomhandelslehrer, Handelslehrer und Gewerbelehrer haben gemäß Erlaß des Handelsministeriums keine Teilnehmergebühr zu entrichten.

Anmeldungen sind an die Geschäftsstelle des Verbandes Deutscher Reklamefachleute, Berlin W 35, Potsdamerstr. 48, zu richten.

Bücherbesprechungen.

Obst, Georg: Geld-, Bank- und Börsenwesen. 23. Aufl. 100. Tausend. Stuttgart 1926, C. E. Poeschel Verlag. Gr.-8°. 537 S. In Ganzleinen geb. RM 11.—.

Inhaltsverzeichnis: Erster Teil: Geld und Geldsurrogate. I. Ursprung und Entwicklung des Geldes. II. Wesen des Geldes. III. Die Währungsfrage. IV. Münztechnisches. V. Geldsurrogate. 1. Der Wechsel. 2. Die kaufmännische Anweisung. 3. Der Bankscheck. 4. Der Postscheck. 5. Papiergeld und Banknoten. 6. Marken, Notgeld, Zinsscheine usw. 7. Gold-, Silber- und Clearinghaus-Zertifikate. 8. Internationale Banknoten.

Zweiter Teil: Banken und Bankgeschäfte. I. Skizze der geschichtlichen Entwicklung des Bankwesens. II. Arten der Banken. III. Passivgeschäfte der Banken. 1. Das Depositengeschäft. 2. Das Notengeschäft. 3. Die Ausgabe langfristiger Obligationen (Pfandbriefe). IV. Aktivgeschäfte der Banken. 1. Das Kontokorrentgeschäft (Kredite in laufender Rechnung). 2. Das Diskontogeschäft. 3. Der Devisenhandel. 4. Das Lombardgeschäft. 5. Das Akkreditivgeschäft. 6. Langfristige Kreditgewährung (Hypothekarkredit). V. Die indifferenten Geschäfte der Banken. 1. Zahlungsverkehr und Inkassogeschäft. 2. Münzwechsel (Valuten-)Geschäft und der Handel mit Edelmetallen. 3. Telegraphische Auszahlungen. 4. Ausschreibung von Kreditbriefen. 5. Effektengeschäfte. 6. Die Effektenaufbewahrung. 7. Verwaltung von Wertpapieren. VI. Bankbetriebe des öffentlichen Rechts. VII. Organisation der großen ausländischen Notenbanken.

Dritter Teil: Börse und Börsengeschäfte. I. Skizze der geschichtlichen Entwicklung der Börse. II. Arten der Börsen. III. Organisation der Börse. IV. Zulassung von Wertpapieren zum Börsenhandel. V. Arten der an der Börse gehandelten Wertpapiere. 1. Festverzinsliche Wertpapiere. 2. Aktien. 3. Kuxe und Bohranteile. 4. Los- und Prämienanleihen. VI. Der Börsenauftrag. VII. Die Kurse. VIII. Arten der Börsengeschäfte. 1. Kassageschäfte. 2. Termingeschäfte. 3. Zeitgeschäfte mit beschränktem Risiko (Prämienengeschäfte). IX. Arbitragen. X. Die wichtigsten ausländischen Börsen. Literaturübersicht. Alphabetisches Sachregister.

Über das in völlig veränderter und wesentlich erweiterter Neuauflage vorliegende Buch ist mancherlei gesagt, geschrieben und gedruckt worden. Was ich mit seiner Herausgabe bezweckt habe, ist auch in der „Z. f. H. u. H.“ von mir schon früher dargelegt worden. Das Erscheinen der Jubiläumsausgabe haben nun mehrere Fachkollegen zum Anlaß genommen, sich über den Inhalt des Buches

zu äußern. Ein sehr geschätzter Betriebswirtschaftler schreibt: „... Das Buch hat seinen Weg gemacht allein durch seine Originalität und Qualität. Gerade, daß es ein so populäres wissenschaftliches Buch geworden ist, beweist, daß es ein höchst wissenschaftliches Buch ist. Wertvolle wissenschaftliche Bücher sind wie Kunstwerke; es bleibt ein undefinierbarer Rest, wenn man ihr Wesen und Zustandekommen erklären soll. Man kann nur einzelne Kennzeichen anführen. Das sicherste und wichtigste ist die unbewußte Ehrlichkeit. Der Meister seines Faches weiß die Dinge kurz und ungezwungen wiederzugeben...“

Compaß. Finanzielles Jahrbuch 1926. Gegründet von Gustav Leonhardt. 59. Jahrg. Bd. III: Jugoslawien, Bd. IV: Ungarn. Compaßverlag Budapest, Prag, Wien, Zagreb 1926.

Inhalt (bei beiden Bänden in gleicher Weise angeordnet): Staatsschulden und andere öffentliche Anleihen — Staatliche Institute — Pfandbriefinstitute — Aktien-Kreditbanken — Sparkassen und bedeutendere Kreditgenossenschaften — Bankierbuch — Industrie-Aktiengesellschaften — Versicherungsgesellschaften — Verkehrsanstalten — Schifffahrtsgesellschaften — Ministerien — Börsen — Anhang: Einige größere ausländische Institute und Unternehmungen.

Die beiden Bände liefern, ebenso wie ihre Vorgängerinnen, gutes, zuverlässiges Material und werden Interessenten gute Dienste leisten.

Die deutschen Banken im Jahre 1924, zugleich eine Statistik der deutschen Banken seit dem Jahre 1912, herausgegeben von „Der deutsche Ökonomist“, Zeitschrift für Wirtschafts- und Finanzfragen, Geld-, Bank- und Börsenwesen. Berlin C 19, Verlag Wilh. Christians. 4°. 64 S. und 23 mehrseitig gefaltete Tabellen. RM 12.—.

Das in weiten Kreisen bekannte, seit 1884—1920 regelmäßig jährlich erschienene Werk behandelt die deutschen Kreditbanken, die deutschen Hypothekenbanken, die deutschen Notenbanken und, zum ersten Male, auch die öffentlich-rechtlichen Banken, deren Bedeutung während des Krieges, vor allem aber in der Nachkriegszeit, sehr gewachsen ist.

Für den Bankpraktiker, den Bankkunden, wie für jeden, der sich wissenschaftlich mit Fragen des Bankwesens befaßt, bietet das mit größter Sachkunde und Zuverlässigkeit bearbeitete Buch sehr viel wertvolles, gut geordnetes Material.

Ausführungsbestimmungen zum Einkommensteuergesetz vom 8. Mai 1926 nebst zugehörigen Verordnungen mit Verweisungen und Sachregister von Dr. F. W. Koch, Reichsfinanzrat, Mitglied des Reichsfinanzhofs. München 1926, C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung. 8°. VIII u. 88 S. RM 2.80.

Ein handliches Büchlein — eine Belastung mit nicht unbedingt Nötigem ist vermieden worden —, dessen Gebrauch durch ein ausführliches Sachregister erleichtert wird. Obst.

Literatur-Übersicht.

Oktober.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

*Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 7. Lieferung: Eisenbahnbetrieb—Finanzierung. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Sp. RM 7.—.

Betriebswirtschaftliche Grundlagen.
Lehmann M. R., Die Wirtschaftlichkeitsmessung des Betriebes. Zeitschrift für Betriebswirtschaft 3, 9.
Unternehmung, Unternehmungsformen
Unternehmer.

*Müller F., Der kapitalistische Unternehmer. Verlag Das neue Volk, Würzburg. 8°. 70 S.

Zutrauen F., Die schweizerische Holdinggesellschaft. Bankwissenschaft 3, 11.

Werbung.

*Balzer H., Die Technik der Vortragsveranstaltung. Schriften zur Buchwerbung, Heft 6. Verlag des Börsenvereins der deutschen Buchhändler zu Leipzig. 8°. 88 S.

*Kroppeit R., Werbearbeit. Werbe- und Vertriebslehre für Kaufleute. Eska-Verlag, Rheus a. Rh. 8°. 256 S. M 7.50.

Luttringer O., Der Einfluß amerikanischer Anzeigenmethoden. Betrieb und Organisation 3, 8.

Wolff W. H., Verfolgkarteien, Hilfsmittel für werbliche Verfolgarbeit. Betrieb und Organisation 3, 7. 8.

Konzentration,

Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

Greiling W., Das kontinentale Eisenkartell. Wirtschaftsdienst 11, 35.

Der finanzielle Aufbau der Verein. Stahlwerke. Wirtschaftsdienst 11, 35.

Bilanz.

Jonas R., Zwischenbilanzen. Das Geschäft 3, 9.

Simon H. V., Die Wirkung der Einziehung von Vorratsaktien aus dem Reingewinn auf die Bilanz. Bank-Archiv 25, 23.

Sorge A., Die Bilanzbewertung und der Gewinn. Zeitschrift für Betriebswirtschaft 3, 9.

Buchhaltung.

Penndorf A., Die Rationalisierung der Buchhaltung. Das Geschäft 3, 9.

Röfle F., Die Buchführung im Schneiderbetrieb. Betriebsführung 5, 8.

Rentabilität, Gewinn, Sicherheit, Risiko.

Kroner H., Zur Rentabilität der Unternehmungen. Technik und Wirtschaft 19, 9.

Betriebsführung.

*Bastian E., Kaufleute im Briefverkehr unserer Zeit. 5. neubearbeitete Auflage von „Schwierigkeiten der Geschäftskorrespondenz“. Muthsche Verlagsbuchhandlung, Stuttgart. 8°. 99 S. M 2.85.

*Berck C. E., Die Fließarbeit in der deutschen Betriebswirtschaft. Uhlands Technische Bibliothek, Leipzig. 8°. 61 S.

*Czekalla H., Die Organisation der Registratur. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 109 S. M 2.50.

*Gerson O., Vollständige Anleitung zur Einführung praktischer Statistiken für jeden Geschäftsbetrieb. 2. Aufl. 8°. 55 S. M 3.—.

*Organisation, Statistik und systematische Kontrollen in kaufm. Betrieben. 2. Aufl. 8°. 204 S. M 8.50. M. Seitz & Co., Augsburg.

*Tregoe, Whyte und Schirmer, Mahnbrieft, die Geben bringen. Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart. 8°. 336 S. M 7.50.

*Viktor E., Massenumsatz ohne Betriebskapital und ohne Risiko. Fr. Mock, München. Kl.-8°. 110 S.

Goerrig F., Betriebsvertretung und Einführung neuer Arbeitskontrollsysteme. Zeitschrift für Betriebswirtschaft 3, 9.

Hartwig W., Die Herstellung von Durchschriften ohne Verwendung von Kohlepapier (Karbonisierungsverfahren). Organisation 28, 17.

Meyer G., Zur Frage der Handhabung des Alphabets für Registraturzwecke. Werkstatt und Technik 20, 17.

Porstmann, Streiflichter aus dem Karteiwesen. Technik und Wirtschaft 19, 9.

Verkaufsunterweisung im Betrieb. Organisation 28, 17.

psychotechnik — Arbeitswissenschaft.
 Arnold, Die menschliche Arbeitskraft im Produktionsprozeß, ihre Schulung und Erhaltung. Rennebohm und Hausknecht, Bielefeld. 8°. 18 S.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

alz E., Die Idar-Obersteiner Schmuckstein-Industrie unter besonderer Berücksichtigung ihrer Betriebsformen und ihrer Handelsorganisation. Carl Schmidt, Idar. 8°. 291 S.

eis W., Vorschlag einer Betriebsverrechnung in Buchdruckerei-Großbetrieben (Dissertation). Buchdruckerei Komet, Pirmasens. 8°. 116 S. M 5.—.

ear Book 1924. Proceedings of the fifth international Cost Conference. Bush Terminal Sales Building, New York. 8°. 299 S. R. 20.40.

rieux M., Die maschinelle Buchhaltungsorganisation der Etablissements J. J. Carmaud et Forges de Basse-Indre. Das Geschäft 3, 9.

inger K., Verfeinerung der Selbstkostenberechnung durch Umwandlung der Unkosten in Sonderkosten. Betriebswirtschaftliche Rundschau 3, 8/9.

hmann M. R., Grundsätzliche Bemerkungen zur Frage der Abhängigkeit der Kosten vom Beschäftigungsgrad. Betriebswirtschaftl. Rundschau 3, 8/9.

uteur R., Das Problem der Kontierung in der industriellen Rechnungsführung. Zeitschrift f. Betriebswirtschaft 3, 9.

ezger, Abschlüsse (Balancen) 1925 im Kohlenbergbau. Wirtschaftsdienst 11, 36.

to E., Die Gruppierung des Fertigungslohnes und der Fertigungsgemeinkosten. Betrieb und Organisation 3, 8.

Bankbetriebslehre.

hulze-Delitsch, Vorschuß- und Kreditvereine als Volksbanken. Praktische Anweisung zu deren Einrichtung und Gründung. 9. neubearbeitete Auflage von Crüger und Letschert. Walter de Gruyter & Co., Berlin. 8°. 455 S. M 15.—.

olfslast W., Die Bearbeitung des Wechseldiskontgeschäfts bei den Sparkassen und Kommunalbanken. Die Einrichtung der Aufwertungsbuchhaltung bei den Sparkassen. 8°. 24 S.

Die Umstellung eines Bankbetriebs auf Maschinenbuchhaltung. Kern-Verlag, Frankfurt/Oder. 8°. 48 S.

es W., „Interchange oft Ledger Experience“. Die Bank, Sept. 1926.

hein R., Mechanisierung und Kontrolle der Depotbuchhaltung. Der Zahlungsverkehr 8, 8.

rschagl R., Goldbilanzen und Ertragsziffern der Großbanken in Österreich. Bank-Archiv 25/23.

nik, Wesen und Geschäftsbetrieb, Geschäfts- und Betriebstechnik einer gewerblichen Kreditgenossenschaft. Bankwissenschaft 3, 11.

ioele O., Bankrationalisierung und Bankbeamten-schaft. Der Zahlungsverkehr 8, 8.

önwandt M., Sicherung, Kontrolle, Revision im Bankbetrieb. Der Zahlungsverkehr 8, 8.

yer L. S., Neue Arbeitsmethoden im Sparkassen- und Girokassenbetrieb. Bankwissenschaft 3, 11.

Verkehrsbetriebslehre.

neider L., Betriebswissenschaft bei der deutschen Reichspost. Organisation 28, 17.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

apital-, Kredit-, Wertpapierverkehr.
 nszahlungen auf Industriebobligationen. Sonderausgabe des Schütz-Zinsschein. Joseph Jastrow, Berlin. Teil II, abgeschlossen 28. Febr. 1926. 8°. 116 S. M 10.—.
 Teil II, 1. März bis 15. Juni 1926. 8°. 55 S. M 3.60.
 zeptkredit und Privatkreditverkehr in Deutschland. Der deutsche Ökonomist 44, 2129.

Sonstiges.

olters E., Wie erhöhe ich mein Einkommen? Herold-Verlag, Stuttgart. 8°. 64 S.

*Geschäftshandbuch für Osteuropa. Herausgegeben vom WirtschaftsInstitut für Rußland und die Oststaaten, Königsberg i. Pr. 5. neubearbeitete Auflage. Osteuropa-Verlag, Königsberg i. Pr. 8°, 194 S.

*Klockhaus Kaufmännisches Handels- und Gewerbedreßbuch des Deutschen Reiches. Bd. 6. Prov. Hessen-Nassau, Freistaaten Hessen und Waldeck 1926. H. Klockhaus, Berlin. Gr.-8°. 1056 S.

*Rotschilds Schatzkästlein für junge Kaufleute. Neubearbeitet von J. Wiese. 51.—55. Tausend. Schwabachersche Verlagsbuchhandlung, Berlin. 8°. 150 S. M 2.80.

*Taschenadreßbuch für die Bijouterie-Branche Pforzheim 1926. J. Ballweg, Pforzheim. Kl.-8°. 330 S.

II. Volkswirtschaftslehre.

Geld und Währung.

*Owesny H., Geld- und Geldwesen der Geld- (Kredit-) Wirtschaft. W. Drugulin, Leipzig. 8°. 409 S. M 10.—.

Bernhard G., Die Sanierung der französischen Währung. Magazin der Wirtschaft 2, 36.

Kredit.

Lansbergh A., Auslandskredit und Geldmarkt, Die Bank, Sept. 1926.

Einkommen.

*Rogowski E., Das deutsche Volkseinkommen. Emil Ebering, Berlin. 8°. 157 S.

Kapital und Arbeit.

*Arndt P., Lohngesetz und Lohntarif. Blazek und Bergmann, Frankfurt a. M. 8°. 201 S.

Urproduktion.

*Beckmann F., Kreditpolitik und Kreditlage der deutschen Landwirtschaft seit der Währungsstabilisierung. Paul Parey, Berlin. 8°. 123 S. M 6.—.

Industrie und Gewerbe.

*Deutsch P., Die oberschlesische Montanindustrie vor und nach der Teilung des Industriebezirks. A. Marcus & E. Weber, Bonn. 8°. 96 S. M 3.60.

Freund F., Die Wettbewerber der deutschen Teerfarbenindustrie. Wirtschaftsdienst 11, 34.

Greiling W., Die weltwirtschaftlichen Umlagerungen der chemischen Industrie. Wirtschaftsdienst 11, 34.

Handel und Handelspolitik.

*Hammer C., Die Entwicklung der handelspolitischen Beziehungen zwischen Deutschland und der Schweiz seit Ende des Weltkrieges (1918—1926). Paul Haupt, Bern. 8°. 193 S. M 4.80.

*Marchet J., Handelspolitische Untersuchungen. C. Gerold's Sohn, Wien. 8°. 35 S. M 1.—.

*v. Schoenebeck, Zoll- und Inlandspreis-Untersuchungen über die Wirkung der Textilzölle. E. S. Mittler & Sohn, Berlin. 8°. 135 S. M 5.50.

Kaskeline E., Nachkriegswandlungen in Frankreichs Außenhandel. Wirtschaftsdienst 11, 36.

Bank- und Börsenwesen.

*Lange L., Expansion und volkswirtschaftliche Bedeutung deutscher Überseebanken. G. Braun, Karlsruhe i. B. 8°. 64 S. M 3.—.

*Raabe P., Geschichte der Produktenbörse zu Dresden. 8°. 38 S.

*Alphabetisches Verzeichnis der selbständigen Besucher der Berliner Börse 1926. Herausgegeben von der Industrie- und Handelskammer zu Berlin. 8°. 306 S.

Kulschewski E., Das polnische Bankwesen und seine Entwicklung. Bank-Archiv 25, 23.

Mahrholz, B., Schwierigkeiten bei der Zentralbank der deutschen Sparkassen. Bankwissenschaft 3, 11.

Nicolai, Die Sparkassen in der nationalen Wirtschaft. Sparkasse 46, 17/18.

Pröhl H., Das Verhältnis der Sparkassen zur Rentenbankkreditanstalt. Bankwissenschaft 3, 11.

- Reinglaß F., Rußlands Großbanken und Sparkassen. Bankwissenschaft 3, 11.
 Schmidt W., Geschäftsumfang und Rentabilität der österreichischen Sparkassen. Sparkasse 46, 17/18.
 Seidel, Das Sparkassenwesen in Bayern. Sparkasse 46, 17/18.
 Die tschechoslowakischen Banken im Jahre 1925. Wirtschaftliche Nachrichten 3, 23.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

- *Albrecht G., Die sozialen Klassen. Quelle & Meyer, Leipzig. 8°. 143 S. M 1.80.
 *Rauecker B., Einführung in die Sozialpolitik. Zentralverlag, Berlin. 8°. 123 S.
 *Sieben C., Abbau in der Sozialpolitik. Freizeiten-Verlag zu Velbert. 8°. 136 S.

Sonstiges.

- *Bues H., Personalhandbuch für Arbeitsvermittler und Berufsberater 1926. Grüner Verlag, Bernau bei Berlin. 8°. 189 S.
 *Michel O., Der Aufstieg des Wirtschaftslebens, Versuch einer Systematik der Wirtschaftsstufen. „Globus“, Dresden. 8°. 166 S. M 2.—.
 *Der 3. deutsche Angestellten-Tag zur Wirtschafts- und Sozialpolitik. Hamburg 1926. Sieben Stäbeverlag, Berlin-Zehlendorf. 8°. 36 S.
 Doczekal R., Versuch einer analytischen Behandlung des Verlaufes der Wirtschaftskrisen. Betriebswirtschaftliche Rundschau 3, 8/9.
 Krebs P., Über die Korrelation von Wirtschaftskennzahlen. Technik und Wirtschaft 19, 9.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

- *Hagelberg E., Entwicklung und Probleme der neueren Hypothekenpraxis. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8°. 105 S. M 5.—.

Handelsrecht.

- *v. Gierke J., Grundrisse der Rechtswissenschaft. Bd. VI. Handelsrecht und Schifffahrtsrecht. 2. umgearbeitete Auflage. Walter de Gruyter, Berlin. 8°. 618 S.
 *Goldschmidt II F., Das Kündigungsschutzgesetz vom 9. Juli 1926. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 76 S.
 *Das Recht des Kaufmannsgehilfen. Als Handbuch herausgegeben vom Deutschen nationalen Handlungsgehilfenverband. Hanseatische Verlagsanstalt, Hamburg. 8°. 351 S.
 Brand, Die kaufm.-juristischen Personen und ihre Firmen. Recht und Handel 1, 10.
 Cohn Th., Die Firmenneubildung der A.-G., K. a. A. und G. m. b. H. Recht und Handel 1, 10.
 Karger A., Die Geltendmachung des kaufmännischen Schadenersatzanspruchs aus Kaufverträgen. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 8/9.
 Klausung F., Über die gesetzlichen und satzungsmäßigen Voraussetzungen für die Teilnahme an der Generalversammlung und die Ausübung des Stimmrechts bei A.-G. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 8/9.
 Mitteis, Nicht indossable Lagerscheine. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 8/9.
 Uth H., Das Recht der Aktienminderheit auf Bestellung von Revisoren. Recht und Handel 1, 10.

Urheberrecht.

- *Seelow P., Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb. 4. Auflage. Struppe & Winkler, Berlin. 8°. 123 M 7.50.

Steuerrecht.

- *Evers R., Kommentar zum Körperschaftssteuergesetz vom 10. August 1925. 2. gänzl. Neubearb. Aufl. I. Hälfte. Otto Liebmann, Berlin. 8°. 512 S.
 *Karger A., Die Besteuerung der Ausländer und ausländischen Gesellschaften in Deutschland. R. Prager, Berlin. 8°. 31 S. M 1.75.
 *Klaus E., Die Ertragssteuer und die Kapitalsteuer der Aktiengesellschaften und Genossenschaften im Kant. Zürich. Art. Institut O. Füllli, Zürich. 8°. 24 S. M 1.20.
 *Kloß R., Umsatzsteuergesetz in der Fassung von 1925. 2. Aufl. J. Schweitzer, München. 8°. 134 S. M 4.40.
 *Marcus J., Erbschaftssteuergesetz vom 22. August 1925. 6. Aufl. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 421 S. M 7.50.
 *Schmalz H., Die Steuerhinterziehung im Sinne des § 359 Abs. 1—4 der Reichsabgabenordnung. C. Heymann, Berlin. 8°. 68 S. M 3.—.
 *Strutz G., Kommentar zum Einkommensteuergesetz vom 10. August 1925. 1. Lieferung. Otto Liebmann, Berlin. 8°. 480 S.
 *Soergels Jahrbuch des Reichssteuerrechts. Rechtsprechung und Rechtslehre des Jahres 1925. W. Kohlhammer, Stuttgart. 8°. 202 S.

Zivilprozeßrecht.

- *Baumbach A., Zivilprozeßordnung mit Gerichtsverfassungsgesetz. 3. wesentlich veränd. u. verm. Aufl. Otto Liebmann, Berlin. Kl.-8°. 1112 S. M 16.—.
 *Schaldach W. K., Das gesamte Mahn- und Prozeßverfahren vom Postauftrage bis zum Offenbarungseide. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 251 S. M 5.20.

Strafrecht.

- *M. Stenglers Kommentar zu den strafrechtlichen Nebengesetzen. 5. Aufl., völlig Neubearbeitet von Ebermayer, Conrad, Feisenberger, Schneidewitz. 1. Lieferung. Otto Liebmann, Berlin. 8°. 160 S.

Rechtsprechung.

- *Zeiler A., Hundertsiebzig Aufwertungsfälle vom Reichsgericht. C. L. Hirschfeld, Leipzig. 8°. 188 S.
 *Reichsgerichtsentscheidungen in kurzen Auszügen. Herausgegeben vom Deutschen Richterbund. Straßsachen, Bd. 59. J. Schweitzer, München. Kl.-8°. 82 S. M 2.—.

Gerichtsverfassung.

- Langenscheid P., Die Schiedsgerichtsbarkeit der Internationalen Handelskammer. Recht und Handel 1, 10.

Sonstiges.

- *Caro Th. N., Die Kartellgerichtspraxis und ihre Auswirkungen. M. Hueber, München. 8°. 44 S. M 1.60.
 *Kelmann und Freund, Die juristische Literatur der Sowjetunion. R. L. Prager, Berlin. 8°. 108 S. M 7.—.
 *Müllendorf E., Taschenbuch für Schiedsrichter und Parteien. 3. Neubearb. Aufl. C. Heymann, Berlin. Kl.-8°. 159 S.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postcheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14704

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FOR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÖLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULAREN AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHAFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:

Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg. Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof.
Dr. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln;
Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 11

STUTTGART · NOVEMBER 1926

19. JAHRG.

Wirtschaftliche Werbung.

Von H. Nicklisch, Berlin.

Im Oktober fand in der Handels-Hochschule eine wissenschaftliche Woche statt, bei deren Eröffnung, an der ich als Vertreter der Hochschule teilzuwirken hatte, ich zwischen edler und unedler Werbung unterschied. Was ich meinte, wäre besser als geistige und ungeistige, am besten als wirtschaftliche und unwirtschaftliche Werbung bezeichnet worden. Dies in genau demselben Sinne, in dem zwischen wirtschaftlichem und unwirtschaftlichem Gewinn zu unterscheiden ist.

Später — während der Woche —, wurde ich gefragt, noch einmal auf diesen Gegenstand zurückkommen. Es galt, das Verhältnis der Wissenschaft zur Werbepaxis und zum werbekundlichen Unterricht in der Schule klarzustellen.

Zu dieser Frage war etwa das folgende auszufragen: Ziel der Wissenschaft ist Erkenntnis. Diese führt zu erziehlischen Wirkungen. Wie das zugeht? Der Forscher richtet seinen Blick und seine Bemühungen auf einen Zusammenhang. Nehmen wir an, er erkenne ihn. Damit ist die Arbeit für ihn nicht erledigt. Jeder Zusammenhang ist Glied eines weiteren, umfassenderen, und aus dem größeren Zusammenhang heraus finden Wirkungen in den Einzelzusammenhang statt, so daß dessen Erforschung erst abgeschlossen gelten kann, wenn er über das engere Blickfeld hinaus bis zu den letzten Begrenzungen verfolgt, bloßgelegt und erklärt ist. Das Spiel und Widerspiel zwischen dem engeren und den weiteren Zusammenhängen, bei dem die stärksten Rückwirkungen in den engeren hinein vom weite-

sten, umfassendsten ausgehen, muß erkannt werden. Vom Ganzen her kommt für die praktische Handhabung im Falle von Fehlern immer das „Bis hierher und nicht weiter“, das auch die Unvernünftigen rüttelt und zur Umkehr nötigt oder das sie niederbrechen läßt, so daß sie ausscheiden und der engere Zusammenhang wieder richtig gehandhabt wird.

Auch bei der Werbung ist es so. Das sei an einem Beispiele kurz verdeutlicht. Versetzen wir uns in eine Zeit, in der noch nicht eigentlich Reklame gemacht, noch nicht eigentlich geworben wurde. Bald nachher aber soll es angefangen haben. Zuerst tats. einer, danach auch andere, schließlich alle. Die Wirkung: die, die es später als der erste taten, und schließlich alle, mußten erst Ausgaben machen, um das, was der erste oder alle andern gegen den einzelnen von ihnen erreicht hatten, wieder auszugleichen; nachher erst, wenn sie sich noch mehr anstrengten, ergab sich Wirkung zu ihren Gunsten. Das mußte aber die andern zu noch größeren Anstrengungen veranlassen. Das Ergebnis: Die Werbung hebt sich im ganzen auf. Aber die Preise werden höher. Die Kaufkraft der Verbraucher wird mehr angestrengt. Die Lage des Geschäftszweiges und auch die gesamte wirtschaftliche Lage werden schlechter. Die kommende Korrektur aus den weiteren und letzten Zusammenhängen heraus ist nun schon sichtbar.

Die erziehlische Wirkung, die sich hier aus dem Spiel und Widerspiel der Zusammenhänge ergibt, läßt sich in einige wenige Sätze zusammenfassen. Der erste davon und zugleich der oberste muß etwa so lauten: Wirb und sei darin so stark, wie du irgend sein kannst, aber steigere dadurch die Preise

nicht, sonst wirbst du auch gegen dich selber; am besten wirbst du, wenn du dadurch die Möglichkeit schaffst, die Preise sogar zu senken. Dieser Zusammenhang läuft über die Größen „Umsatz“, „fixe Kosten“ und „Gewinnzuschlag“, wie bekannt ist. Der Umsatz wird durch Verdrängung anderer im Markt vergrößert oder dadurch, daß die Werbung in Personen das Befriedigungsbedürfnis weckt, die bis dahin die Ware nicht verbrauchten. Soweit die Werbung den bisherigen Gesamtumsatz des Geschäftszweiges anders und für die eine Unternehmung günstiger verteilt, vollzieht sich ein Auswahlprozeß, der diejenigen, die nicht mit der in dem oben formulierten Satz ausgesprochenen strengen Zweckrichtung werben, bedrängt und, falls sie dabei beharren, schließlich ausscheidet und der weiter innerhalb der angegebenen Zweckrichtung selber wieder die geschicktesten Werber auf Kosten der weniger geschickten gedeihen läßt.

Auch Kartellbildungen können diesen Prozeß nicht vollkommen unterbrechen.

Wenn nur unvernünftige, nur unwirtschaftliche Werbung betrieben würde, müßte die Entwicklung sein, wie zuerst geschildert. Das Ende wäre, daß die Werber aus den umfassenderen Zusammenhängen heraus bei den Ohren genommen und mit der Nase auf ihre Torheit gestoßen würden. Bei einigen hilft das früher als bei anderen; so kommt es, daß sich allmählich Verhältnisse entwickeln, wie sie zu zweit geschildert wurden.

Aber Werbung, wie sie dem ersten Satz entspricht, kann ihre Kraft nur aus der Güte der Waren, für die geworben wird, und der Zweckmäßigkeit des Produktionsprozesses schöpfen. Dabei ist unter Güte und Zweckmäßigkeit nur der denkbar vollkommenste Grad von Angepaßtheit an die zu befriedigenden Bedürfnisse zu verstehen. Auch die geschickteste Werbung bleibt schließlich wirkungslos, wo diese Kraftquelle fehlt, wie ja bekannt ist; wieder die Wirkung aus umfassenden Zusammenhängen in den engeren. Dies muß der Inhalt des zweiten Satzes sein.

Der dritte und letzte Satz nun spricht aus, daß die im ersten Satz geforderte Zweckrichtung nur eingeschlagen und durchgehalten werden kann, wenn die Werbung und jeder einzelne ihrer Akte genau kalkuliert wird, nicht nur nach der Seite der Ausgaben, die durch sie entstehen, sondern ebenso nach der der Wirkung. Anders ist die durchgebildete, zielsichere Zweckhandlung, die allein Werbung sein kann, nicht vorhanden. Es sei hier noch hinzugefügt, daß wir in der Ausgabenkalkulation ein wenig weiter vorgedrungen sind, als in der der Wirkung. Hier sind Gebiete, die die Betriebswirtschaftslehre von der wissenschaftlichen Seite her ebenfalls zu fördern haben wird.

Wie das Beispiel der Werbung zeigt, kann die Wissenschaft, wenn sie selbst schon zur Beachtung auch der weitesten Zusammenhänge erzogen ist, durch ihre Tätigkeit der Praxis nützen, vorausge-

setzt, daß es Praktiker gibt, die die Ergebnisse wissenschaftlicher Arbeit beachten. Die Erziehung solcher Praktiker ist Aufgabe der Schule.

Handelsmorallehre.

Von Paul Feldkeller, Schönwalde.

1. Das Problem.

Wenn von mehreren Seiten der Ruf nach einer Handelsmorallehre erschallt, also nach einer Wissenschaft, die in anderen Berufen keine Parallele besitzt, so muß es mit der Kaufmannsmoral eine besondere Bewandnis haben. Tatsächlich ganz jahrtausendlang der Beruf des Kaufmanns als verdächtig und berüchtigt, glauben noch bis in die neueste Zeit christliche Ethiker vor ihm warnen zu müssen, hält man heute allgemein diesen Beruf für nicht im gleichen Maße ethisierbar wie etwa der des Baumeisters, Handwerkers, Landmanns. Der Handel teilte diese Geringschätzung mit dem Soldatenberuf im Alten Testament und mit dem Arztberuf im christlichen Mittelalter. Er galt noch bis in die neueste Zeit hinein in feudalen Kreisen als nicht honorig.

Die Gründe dafür sind mannigfach. Ersten war der Handel in den Zeiten der Selbstversorgung und des Tauschverkehrs mehr oder weniger ein Luxus, so wie vor kurzem noch die Kunst. In Grunde überflüssig wie der Gaukler war der Handelsmann, und marktschreierisch waren beide. Heute muß im Gegensatz dazu alles gekauft werden, und ohne Kaufmann ist uns keine menschliche würdige Existenz mehr denkbar. Trotzdem haften noch die alten Wertungen und Vorurteile im Bewußtsein. Dazu kommt zweitens der dem Handel eigentümliche Zwischenberufscharakter: der Kaufmannstand ist keiner der Urstände, sondern hat sich später zwischen die Urstände der Bauern und Handwerker einerseits, zwischen die Erzeuger und Verbraucher andererseits geschoben. Ihm haften damit ursprünglich nicht der Charakter des Notwendigen oder auch nur Nützlichen, sondern der Parasitären an. Dieser Eindruck wird verschärft durch einen dritten Umstand: durch die scheinbare oder tatsächliche Mühelosigkeit des nicht selbst produktiven Handelsgewerbes. Der wirtschaftliche Nutzen der Güterverteilung springt nicht so in die Augen wie derjenige der Gütererzeugung. Der Handelsgewinn erschien daher im Grunde als unrechtmäßiger, mindestens fragwürdiger Gewinn. Und der Eintritt eines Familienmitgliedes in den Beruf des Kaufmanns galt für entehrender als heute in den des Nackttanzes. Dazu kam viertens der subjektive Spielraum der Preisfestsetzung, der ein stärkeres Schwanken der Handelspreise als der leicht nachzurechnenden Erzeugerpreise gestattete. Fünftens ist die leichte Gelegenheit zum Betrug zu nennen: der Laie besaß nicht die Warenkenntnis des Kaufmanns, dieser war niemals ortsansässig und darum nachträglich nie zu fassen. Sechstens war der Kaufmann als Versucher zum Luxus, zu

eigerung der Bedürfnisse, zur Verschwendung und Verarmung gefürchtet. Siebentens war der Kaufmann selber durch die Versuchung zu großem Gewinn durch Spekulation und gewagte Unternehmungen moralisch wie wirtschaftlich gefährdet und sein Beruf als unsolid verschrien. Achters war der Zweck eines so materialistischen Berufes ein Greuel sein, so daß er als kein „ehrliches Brot“ galt.

Heute ist der Kaufmannsberuf in der moralischen Schätzung gestiegen. Die sittlichen Gefahren aber sind geblieben; denn die Angleichung der handelsrechtlichen Moral an die allgemein-bürgerliche Moral ist noch nicht vollzogen, darf vielleicht gar nicht vollzogen werden. Man billigt auch heute allgemein dem Kaufmann das Recht zu, für ihn und seine Ware Ungünstiges zu verschweigen, man hält für die Pflicht des Vertreters, durch Suggestion und Reklametricks seiner Firma Aufträge zu verschaffen. Man gewährt dem Käufer keinen Einblick in die eigene Kostenberechnung und bildet Lust zur Hochhaltung der Preise. Und es besteht eine allgemeine Unsicherheit in solchen Angelegenheiten, die nicht durch Recht und Gesetz festgelegt und doch überaus wichtig sind — wichtig deshalb, weil sie abermals geeignet sind, den eigentlichen Kaufmann zu diskreditieren und zugunsten bloßen Beamten und Funktionärs zu verdrängen. Mehr der einzelne selbständige Kaufmann ausstirbt, ein um so geringeres Interesse nämlich hat man an der Aufrechterhaltung von Sitten, die nur dem berufsmäßigen Unternehmer nützen, an der Beseitigung all jener kleinen Ränke und großen verberbernden Schachzüge, aus denen das Spiel der selbständigen Kaufleute besteht. Gute besteht der Kaufmannsstand zum größten Teil aus Angestellten, die an der Moral der Unternehmer, an der üblichen Geschäftslüge, an den Tricks und Kniffen der Reklame, die sie heute für sich, morgen vielleicht für jene Firma in Anwendung bringen sollen, nicht nur kein Interesse mehr haben, sondern an ihr direkten Anstoß nehmen. Und dies um so mehr, als heute angesichts der Ungleichheit, selbständig zu werden, die Zahl der gebildeten und Denkenden im Stande der kaufmännischen Angestellten in erstaunlichem Maße zugenommen hat. Damit aber hat die Abwanderung der alten fragwürdigen Händlermoral nach und nach zu ihr Ende erreicht. Denn ursprünglich war es kein Kaufmann mit der Wahrheit genau. Er leistete der Chef als erster sich den Luxus überreicher Hände und schob seinen Reisenden und Verkäufer die unlauteren, aber für nötig erachteten Tricks zu. Heute wollen auch diese nichts mehr damit zu tun haben. Sie können diesen Kampf gegen ihre Chefs um die Moral der Wahrhaftigkeit nicht mehr im Bunde miteinander durchfechten. Eine solche Organisation war das „Kartell der Ehrlichkeit“, das der österreichische Abgeordnete Pacher gegründet haben soll, eine solche ist auch der Verein gegen das Bestechungswesen.

Eine solche wäre auch der von Jaroslaw vorgeschlagene kaufmännische Schutzverband für Wahrhaftigkeit. Praktisch ist aus all dem nichts geworden, weil Imponderabilien, wie eine höhere Moral, wachsen müssen, sich aber nicht durch Maßnahmen von außen willkürlich erzeugen lassen.

2. Es gibt eine eigene Wirtschaftsmoral.

Angesichts dieser Dinge ist ein Streit um die kaufmännische Moral entbrannt. Auf der einen Seite hat man den Individualismus herausgekehrt, mit dem der Handel steht und fällt, und das Recht des Kaufmanns, für sein freiwillig übernommenes Risiko jeden Preis herauszuschlagen, betont. Man proklamiert das Recht des Kampfes ums Dasein, dessen Aussichten allein durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage, durch die freie Konkurrenz und die goldene Rücksichtslosigkeit zu bestimmen seien, und läßt nur die Grenzen gelten, die durch Gesetz und Handelssitten gezogen sind und die schon für sich eine genügende Kontrolle böten. „Ein Preis, der wirklich gezahlt wird, kann nie ungerecht sein“, heißt es hier. Auf der andern Seite wird nicht nur der Grundsatz des „gerechten Preises“ betont, sondern auch versucht, dem Kaufmann eine idealistische Moral aufzuzwingen, die teils aus den Gebräuchen und Anschauungen anderer Berufe, teils aus den Regeln des privaten Lebens abstrahiert sind. Mehr oder weniger stehen diese moralischen Forderungen mit sozialistischen Ideen in Zusammenhang. Immer aber sind sie eine eigentliche Angestelltenmoral, keine Kaufmannsmoral, und laufen auf völlige Ausschaltung des selbständigen Kaufmanns hinaus. Das hieße mit andern Worten, der Beruf des unternehmenden Kaufmanns sei nicht ethisierbar, er sei abzuschaffen und durch den des öffentlichen Funktionärs zu ersetzen. Damit wird eine Auffassung, die sich mit Bezug auf den Sklavenhandel, den parasitären Zwischen- und Kettenhandel, den Animierbankier, den Buchmacher durchgesetzt hat, auf den selbständigen Kaufmann überhaupt ausgedehnt. Der Kaufmann macht ja das Geldverdienen nicht nur wie in anderen Berufen zum Nebenzweck, neben den noch andere, ideale Zwecke treten können, sondern zum Hauptzweck. Die Moralisten aber verdächtigen nicht nur das im kleinen betriebene Geldverdienen, sondern auch die private Kapitalbildung und Kapitalvermittlung, ohne die es keine Vermehrung des öffentlichen Wohlstands geben kann. Wir kämen damit zu der moralischen Bewertung des Kaufmanns in vergangenen Zeiten zurück.

Demgegenüber wird mit Recht die Ethisierbarkeit auch des Berufs des unternehmenden und Gefahr laufenden Kaufmanns betont. Wirtschaft und Moral stehen sich ja gar nicht fremd gegenüber, so daß man sie äußerlich und zwangsweise zusammenbringen müßte, sondern sie setzen einander voraus. Der Kaufmann hat sein erklecklich Teil zur Erhöhung der Kultur und damit der Moral und

feinerer Sitten beigetragen, und eine höhere Moral, Sinn für Treu und Glauben, Vertrauenswürdigkeit und öffentliche Sicherheit kommen umgekehrt dem Geschäftsleben zugute. Der Handel erzeugt selber seinen Bedarf an Moral, und mit der Hebung des Kaufmannstandes und höherer Ausbildung, mit stärkerem Wissen, Können, Weitung des Horizonts, Vergrößerung der Verantwortung steigt auch die Moral selber, die nunmehr eine bodenständige, aus dem Wirtschaftsleben selber gewonnene, keine fremde aufoktrojierte Moral sein wird.

3. Hauptpunkte der Kaufmannsmoral.

Aber der Prozeß der Moralisierung innerhalb des Handels und die Herausbildung einer höheren wirtschaftlichen Sittlichkeit hat naturgemäß mit Widerständen, Hemmungen zu kämpfen, weil das Bedürfnis nach einer höheren Sittlichkeit des Anpreisens, Bedienens, Verkaufens sich nicht gleichmäßig entwickelt: der feine Sinn des einen für bessere Handelsformen fehlt dem andern noch gänzlich. So kommt es zu Meinungsverschiedenheiten und Reibungen. Aber das ist minder wichtig. Im ganzen ist die Ethisierung des kaufmännischen Berufs im Fortschreiten begriffen.

Wir wollen mit dem Schlimmsten beginnen: mit der Tätigkeit des Agenten für fremde Rechnung, des Handelsreisenden, des gegen Bezahlung engagierten „Vertreters“ für Werbung und Absatz. Vor einer feinfühligsten Moral kann dieser Beruf, wie er heute ausgeübt wird, nicht bestehen. Unser sittliches Empfinden verlangt von einem Vertreter fremder Interessen moralische Bindungen und Vermeidung jeder „Bezahlung“. Bei jedem Anwalt, Syndikus, Parteisekretär, Abgeordneten setzen wir ohne weiteres bis zum Beweis des Gegenteils voraus, daß ihn — von aller materiellen Entschädigung abgesehen — in erster Linie rechtliche, moralische, logische, wissenschaftliche, politische oder sonstige ideelle Gründe zur Vertretung derjenigen Interessen bestimmen, die er tatsächlich übernimmt. Wir fordern dies einfach, und jeder Anwalt und Notar wird das Bewußtsein der Käuflichkeit seiner Dienste — ob er nämlich diese oder die Gegenpartei vertritt — als einen Flecken auf seiner Standesehre empfinden. Er wird die Tatsache, daß er sich einer Partei annimmt oder nicht, gewiß von der materiellen Vergütung abhängig machen, aber nicht die Frage, ob er ihre Interessen oder die der Gegenpartei vertreten soll. Wie immer ihn seine eigenen Interessen unbewußt beeinflussen werden, wird er doch die Forderung empfinden, nicht der Partei, die zuerst zu ihm kommt oder ihm gar den größeren Gewinn verspricht, sondern dem Recht zum Siege zu verhelfen.

Diese Voraussetzungen aber machen wir bei dauernd angestellten Handelsvertretern nicht. Dem Agenten wird kein Vorwurf daraus gemacht, im Gegenteil wird es als ein Erfordernis seines Berufs bezeichnet, daß er je nach der Seite, die ihn bezahlt, bereit ist, ganz entgegengesetzte Interessen zu vertreten. Ob er die Interessen der Firma A

oder die ihrer geschworenen Feindin und Konkurrentin B vertritt, entscheidet er nicht nach ideellen sondern materiellen Gründen. Auch Zufallsgründe sind materieller Natur: er muß, um zu existieren jede Gelegenheit, Geld zu verdienen, ergreifen. Wenn nun diese Gepflogenheit allgemein nicht als unsittlich verurteilt, vielmehr als löblich und als Zeichen beruflicher und moralischer Tüchtigkeit ausgelegt wird (beides gilt dem allgemeinen menschlichen Bewußtsein gleich), so liegt dies daran, daß es sich hier eben um wirtschaftliche, bei Anwalt, Syndikus, Parteibeamten um rechtliche bzw. politische Interessen handelt. Die Käuflichkeit wirtschaftlicher Interessenvertretung gilt aber durchaus nicht als unehrenhaft.

Trotzdem besteht dieser Brauch vor einem feinen sittlichen Empfinden nicht. Erstens lassen sich in der Praxis Wirtschaft und Recht niemals trennen. Alle wirtschaftlichen Fragen haben eine rechtliche Seite. Der wirtschaftliche Vertreter einer Firma ist immer auch zugleich ihr Rechtsvertreter und gebunden, deren Recht wahrzunehmen und auch in Zweifelsfällen ihren Rechtsstandpunkt geltend zu machen — zum Schaden der Konkurrenz, und wir wissen ja, daß der Vertreter auch der Konkurrenz seine Dienste gewidmet hätte, wenn sich für ihn daraus genügend große wirtschaftliche Vorteile ergeben hätten. Dazu aber kommt ein Zweites. Sehen wir von den Rechtsfragen ganz ab. Es bleiben auch so noch ideelle Momente genug übrig, welche die Käuflichkeit nicht rechtfertigen. Feil ist mein Besitz, sind meine körperlichen und seelischen Kräfte. Feil darf niemals die Persönlichkeit sein, und gerade diese muß der Handelsvertreter ausschließlich im wirtschaftlichen Interesse seines Brotgebers einsetzen. Beim Ingenieur, Werkmeister, Arbeiter der gleichen Firma ist das ganz anders. Sie alle stehen nicht im Dienste einer Gruppe allein, sondern zugleich der Allgemeinheit. Sie können heute hier, morgen bei der Konkurrenzfirma arbeiten. Der Vertreter kann das ohne moralische Einbuße nicht. Er muß die Ware seiner Firma ins rechte Licht setzen und die Käufer von Abschlüssen mit der Konkurrenz zurückhalten, ganz gleich, ob diese leistungsfähiger ist oder nicht. Ein Reisender, der die Interessen des Kunden vertreten und sie gelegentlich zur Konkurrenz schicken, also ideelle Gründe geltend machen wollte, könnte sich heute nicht behaupten. Das ist nicht gesagt, daß es immer so bleiben muß. Die Wirtschaftsmoral hat erstaunliche Wandlungen zum Besseren bereits durchgemacht. Wir wollen behaupten, daß nicht eine Zeit kommt, da nur derjenige Reisende für anständig gilt, der von der Überlegenheit seiner Firma und der unübertrefflichen Güte von deren Waren ehrlich überzeugt ist. Wie Christophorus, der Riese, nur dem Stärksten dienen wollte, so wird auch der Reisende dieser späteren Zeit nicht der Firma, welche die besten Provisionen zahlt, sondern welcher die besten Waren führt, seine Dienste anbietet; er wird dagegen nicht, wie es heute geschieht, umge-

kehrt sein Sachurteil und kaufmännisches Gewissen nach dem Willen der ihm das höchste Fixum bewilligenden Firma revidieren und korrigieren.

Außerordentlich der Ethisierung zugänglich ist nun erst recht der Beruf des selbständigen Kaufmanns. Es ist ausgeschlossen, daß ein Kaufmann als Kaufmann ein Idealist sein kann — er wäre dann eben ein schlechter Kaufmann. Wohl über kann er seine ureigensten Interessen in ein noch harmonischeres Verhältnis zur Allgemeinheit setzen, als es geschieht, ich meine in ein Verhältnis noch stärkerer gegenseitiger Interessenverknüpfung, wobei jeder Teil auf seine Kosten kommt und durchaus keine Gleichheit, wohl aber eine unterirdische Solidarität die beiderseitigen Interessen verbindet. Ungleiche, verschiedene Interessen können sehr wohl miteinander solidarisch sein. Gewiß pflegt man eine gewisse Übervorteilungssucht als wesentlich kaufmännisch zu betrachten. Verkäufer pflegen dem Käufer nicht nur die Schäden ihre Waren zu verheimlichen, sondern auch die durchaus zulässige, ja selbstverständliche, weil im niedrigen Preis gerechtfertigte mindere Qualität zu einer besseren umzulügen. Auch die Pflicht, dem Käufer einen Ladenhüter oder etwas, was er gar nicht brauchen kann, aufzuhängen, gilt nicht allgemein als verwerflich. Es gibt keinen Schuhverkäufer, der einen Kunden für einen verangten Stiefel, den er selbst nicht führt, an die Konkurrenz verweist. Jeder versucht, dem Kunden etwas anderes zu verkaufen als das, was dieser ursprünglich haben wollte. Kein Kaufmann schläft schlecht ob der Selbstvorwürfe und Anklagen, die sich der Käufer hinterher macht, wenn er dem Mann seiner suggestiven Schwatzhaftigkeit glücklich oder vielmehr unglücklich entronnen ist. Für die meisten Verkäufer ist mit dem Übergang der Ware an den Käufer das Geschäft beendet.

Wir wissen, daß sich langsam eine andere Auffassung anbahnt und der Ethisierung des Kaufmannsberufs eine große Zukunft bevorsteht. Henry Ford betont, daß mit dem Verkauf der Ware das Geschäft keineswegs beendet sei, sondern im Gegenteil erst beginne. Erst in der Bewährung der gekauften Ware besteht ja die Leistung des Kaufmanns. Und wie es Ärzte und Rechtsanwälte gibt, welche durchaus nicht alle Kunden annehmen, sondern sie in deren Interesse an den einschlägigen Spezialisten weisen, so kann und wird es auch ein fortgeschrittener Handelsstand der Zukunft tun. Jedem das Seine. Es ist unmoralisch, einem Käufer etwas zu verkaufen, was dieser an einer anderen nahen Stelle billiger und vielleicht sogar besser bekommt. Es ist nicht richtig, die Verkäuferinnen anzuweisen, die Toiletten und Modeartikel schalllos anzupreisen und beim Anprobieren unter allen Umständen etwas „Schönes“ und „Passendes“ zu finden, statt das Interesse der Kundin und ihren individuellen Fall zu berücksichtigen. Für kaufmännische und durchaus unparteiische, aber individuelle Beratung fehlt den meisten Geschäftsleuten noch immer der Sinn — leider auch dem

Publikum, das sich nicht bereit findet, für sorgfältige Bedienung und unparteiische Beratung durch gebildetes Personal einen durchaus gerechtfertigten, angemessen höheren Preis zu zahlen. Der unwissende Käufer verdient aufgeklärt und vor Ankauf dessen, was er nicht brauchen kann, abgehalten zu werden, selbst dann, wenn dadurch das Zustandekommen eines Abschlusses verhindert wird. Die heute noch übliche Methode, unter allen Umständen etwas abzusetzen, ist moralisch verwerflich. Sie gehört aber nicht zum Wesen des Kaufmanns und des kaufmännischen Angestellten. Und deren Berufe sind daher nicht nur in hohem Grade, sondern bis zum letzten Rest ethisierbar.

Es sollte und wird immer mehr der Ehrgeiz des gebildeten Kaufmanns sein, nicht bloß zu verkaufen, ja auch nicht bloß Bedürfnisse zu befriedigen, sondern dies so gut und zweckmäßig wie möglich zu tun. Diese Einstellung auf den individuellen Fall des Käufers wird heute noch allgemein vermißt. Einen großen Teil der Schuld trägt freilich auch das Publikum, welches für die individuelle Beratung und Bedienung durch ein gebildetes Personal den gerechtfertigten Mehrpreis nicht zahlen will. Wer in ein gutes Geschäft geht, muß sich die dort herrschende reinere Atmosphäre und ihm zuteil werdende objektive und unparteiische Bedienung etwas kosten lassen. Diese Sachlichkeit fehlt gewöhnlich heute noch: der Verkäufer will unter allen Umständen etwas los werden, und der Käufer wehrt sich instinktiv gegen diese Einstellung, die er durch seine Preisdrückerei doch selbst mitverschuldet.

Mit dieser wichtigen Einstellung auf individuelle Bedürfnisbefriedigung hängt ganz eng die Pflege des öffentlichen Vertrauens zusammen, auf der im Grunde doch alle Geschäfte beruhen. Wir haben heute wohl Rechtssicherheit, aber keine moralische Sicherheit, keine Sicherheit der Sitten, die es z. B. unter allen Umständen unmöglich machen würde, daß wir fehlerhafte Ware erhalten, auch wenn wir uns die Ware vorher nicht ansehen. Vielmehr ist es immer noch üblich, daß der Verkäufer es darauf ankommen läßt, ob der Käufer den Fehler bemerkt oder nicht. Allerdings mit Unterschied. Der Pferdehändler lehnt mit Entrüstung die Zumutung ab, den Kauflustigen darauf aufmerksam zu machen, daß sein Gaul lahmt oder auf einem Auge blind ist. Der Häuseragent wird eher seinen Beruf aufgeben als Schäden des zu verkaufenden Hauses aufdecken. Aber schon der ehrliche GeschirrvVerkäufer wird durchweg auf kleine Verletzungen des Porzellans oder Steinguts hinweisen und einen billigeren Preis berechnen. Hier aber beginnen die interessanten Charakterunterschiede. Manch einer setzt wohl den Preis der Ware herab, verschweigt aber dem Käufer den Grund dafür und wiegt ihn so in den gefährlichen Glauben, besonders preiswürdig zu kaufen. Die Hausfrau hat aber ein Recht, zu wissen, daß sie ein Kleid deswegen billiger bekommt, weil es angestaubt oder weil es aus der Mode gekommen oder weil es ein Ladenhüter

ist u. dgl. Immer noch sind es zu wenige Geschäfte, in denen man dauernd das wohlige Gefühl behält, nicht von den Gefahren des Verschweigens und Vertrauensbruchs umlauert zu werden. Immer noch sind es zu wenige Kaufleute, die ihre Verkäufer anleiten, sich nicht als Gegenspieler der Käufer zu fühlen und dementsprechend aufzuführen, sondern sich innerlich auf deren Bedürfnisse einzustellen, gleich als wären es die eigenen. Der Verkäufer ist gewiß kein Richter und soll die unterschiedlichen Interessen einerseits seiner Firma, andererseits des Käufers nicht unparteiisch abwägen, sondern als Angestellter seines Brotgebers die Interessen seiner Firma vertreten. Diese Interessen kommen dann in einem für die Firma vorteilhaften Kaufabschluß zur Befriedigung, d. h. in der schließlichen Bezahlung. Der plumpe und wenig intelligente Verkäufer aber steuert nun auf dem kürzesten Wege diesem Ziele zu und beginnt bereits bei der Bedienung, dem Vorlegen der Ware, der Auskunft über deren Qualität, bei allem, was er sagt und verschweigt, wozu er rät und wovon er abrät, einseitig das Interesse der verkaufenden Firma durchzudrücken. Im Gegenteil aber hat bis zum Abschluß des Kaufvertrags der Verkäufer ausschließlich den Interessen des Käufers dienstbar und auf dessen Vorteil bedacht zu sein. Erst wenn dies geschehen ist, wenn er ganz in den wirtschaftlichen Bedürfnissen des Käufers aufgegangen ist, erst dann darf er die Gegenrechnung aufmachen und sich und seine Firma in der Festsetzung und Entgegennahme des Entgelts für seine vorherige Interessenvertretung schadlos halten. Aber diese muß doch vorausgegangen sein. Statt der üblichen einseitigen Wahrnehmung der Interessen hätte also eine zweiseitige zu treten, natürlich nacheinander. Anzeichen einer Entwicklung nach dieser Richtung sind vorhanden. Die Kunst des Verkaufens wird bereits in eigens eingerichteten Schulen gelehrt, wie eine eigene Verkaufsschule z. B. das Warenhaus Tietz in Berlin gegründet hat. Die Kunst des Händlers steigt damit vom bloßen Feilbieten unpersönlicher Dinge, was schließlich jeder kann, zum Range einer persönlichen Leistung.

Diese Beispiele sollen zeigen, daß es keiner fremden Moralgesetzgebung für den Handel bedarf, daß der Kaufmannsstand selber sehr wohl in der Lage ist, aus sich selber heraus eine fortgeschrittene Moral zu erzeugen und fortzuentwickeln. Der gehobene Kaufmann, der mit besserem Publikum zu tun hat, muß heute schon ganz von selber einem höheren moralischen Standard huldigen. Ja, es wird die Zeit kommen, wo sich überhaupt nur noch gute Geschäfte werden halten können und wo unlautere Machenschaften als Raubbau am öffentlichen Kredit, als Vergehen gegen die allgemeine Sicherheit der Handelssitten werden empfunden und gebrandmarkt werden.

Zeitmessungen in Bürobetrieben.

Von L. Schneider, Berlin.

Die Zeitmessungen sind bekanntlich ein wichtiges Hilfsmittel der sog. wissenschaftlichen Betriebsführung. Ihre ausgedehnteste Anwendung haben sie in Fabrik- oder fabrikähnlichen Betrieben gefunden. Es ist dies auch leicht erklärlich, wenn man sich vergegenwärtigt, daß die wissenschaftliche Betriebsführung bei der Großindustrie entstanden und weitergebildet worden ist und daß sie gerade da, wo es sich um Massen- oder Reihenfertigung handelt, wo also gleiche Arbeitsgänge sich oft wiederholen, ihr lohnendstes Betätigungsfeld vorfindet. Von Anfang an sind sich aber alle Verfechter der Betriebswissenschaft darüber klar gewesen, daß die Grundregeln der wissenschaftlichen Betriebsführung und damit auch die Zeitmessungen auf jedem andern Gebiete menschlicher Arbeit in der einen oder andern Form, wenn auch nicht überall mit dem gleichen wirtschaftlichen Nutzen, anwendbar sind. Insbesondere gilt dies auch für Bürobetriebe. Es gibt Bürobetriebe, wo eine große Zahl von Angestellten oder Beamten dauernd eine gleichbleibende — deshalb aber nicht ohne weiteres gleichförmige oder stark eintönige — Arbeit verrichtet, wo eine weitgehende Arbeitsteilung durchgeführt ist, der Arbeitsgang der einen Gruppe sich wie das Glied einer Kette an den einer vorgehenden Gruppe anschließt und wo sich, äußerlich nicht ohne weiteres erkennbar, innerlich aber doch zwangsläufig bestimmt, eine Art Fließarbeit ergibt, die zwar mit den vielbesprochenen Fordschen Arbeitsweisen nicht vergleichbar, aber doch ähnlichen Gedankengängen entsprungen ist. Wir finden solche Betriebe sowohl in der Staats-, wie in der Privatwirtschaft. Die Deutsche Reichspost hat z. B. in ihren Postscheckämtern, ihren großen Abrechnungsstellen usw. Betriebe, wo ähnlich wie bei großen Banken oder verwandten Unternehmungen Gruppenarbeit bei weitgehender Spaltung des Stoffes geleistet wird. Es bedarf keiner ausführlichen Begründung, daß betriebswissenschaftliche Untersuchungen hier ebenso nützlich und erfolgreich sein können wie in großen Werkstätten.

In dem ausgedehnten und immer schneller anwachsendem Schriftwesen über die wissenschaftliche Betriebsführung werden in der Regel die grundsätzlichen Fragen erörtert, von den Erfolgen ist auch hin und wieder die Rede, vergeblich sucht man aber nach eingehenden Darstellungen, wie die Untersuchungen im einzelnen ausgeführt worden sind. Dieser Mangel ist recht bedauerlich. Von allen Seiten wird heute nach einer Rationalisierung unserer Wirtschaft gerufen. Zu dieser Rationalisierung gehört auch, daß Untersuchungsergebnisse, die an einer Stelle gewonnen worden sind, möglichst auch anderswo nutzbar gemacht werden können. Voraussetzung hierbei ist, daß die Betriebsuntersuchungen nach übereinstimmenden Regeln durchgeführt werden. Um ein Beispiel zu wählen: ein Betrieb hat Ermittlungen über die Leistungen am

ollerith- oder Powers-Tastenlocher vorgenommen. Nun wird bei der Deutschen Reichspost etwa beabsichtigt, für den Rentenrechnungsdienst eine der genannten Arten von Buchhaltungsmaschinen einzuführen. Die Postverwaltung könnte sich die Mühe eigener Leistungsfeststellungen ersparen, wenn sie genau wüßte, nach welchen Grundsätzen der andere Betrieb seine Zahlen gewonnen hat, oder noch besser, wenn ein für allemal feststände, daß solche Untersuchungen überall nach den gleichen Regeln durchgeführt würden. Gelänge es der deutschen Wirtschaft, sich hierauf zu einigen, unmöglich ist das nicht —, so würde dem allseitigen Streben nach Rationalisierung ein wesentlicher Dienst geleistet werden. Die zuständige Stelle, eine solche Einigung herbeizuführen, ist das Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit (RKW), das sich selbst als die Zentralstelle für alle Rationalisierungsarbeiten in Deutschland bezeichnet und seine Mitglieder aus allen in Betracht kommenden Kreisen, nämlich aus denen der Wirtschaft, der Wissenschaft, der gesetzgebenden Körperschaften (Reichstag und Reichsrat) und der Behörden entnimmt.

Anläufe zur Festlegung bestimmter Untersuchungsregeln finden sich mehrfach. So gibt u. a. Michel in seinem Werk „Arbeitsvorbereitung“¹⁾ eine Anweisung für eine Zeitstudienabteilung. In seinem andern Buche „Wie macht man Zeitstudien?“²⁾ zählt er die Eigenschaften auf, die ein guter Zeitnehmer besitzen muß. Ich erwähne dies, weil grundsätzliche Erörterungen über die Person des Zeitnehmers in eine Anweisung für betriebswissenschaftliche Untersuchungen ohne Frage hineingehören. Weiter bringt der Reichsausschuß für Arbeitszeitermittlung (Refa) in seiner Sammelmappe „Spannende Formung“ eine Anleitung für Zeitaufnahmen. Ganze Arbeit wird aber in keinem dieser Fälle gemacht. Es handelt sich, wie ich schon sagte, nur um Anläufe. Ganz anders liegt es mit einer behördlichen Ausarbeitung, der im Jahre 1924 vom Eisenbahnzentralamt herausgegebenen „Anweisung für die Ausführung von Zeitaufnahmen in Eisenbahn-Ausbesserungswerken“³⁾. Hier haben wir es mit einem Werke zu tun, das in folgerichtigem Aufbau und sorgfältiger Durcharbeitung eine genaue Anweisung für betriebswissenschaftliche Untersuchungen in Werkstattbetrieben gibt⁴⁾. Wenn im Titel des Werks nur von der Ausführung von Zeitaufnahmen die Rede ist, so darf das nicht irreführen. Die Anweisung geht auch auf die andern Erfordernisse einer betriebswissenschaftlichen Untersuchung ein,

z. B. auf die jeder Zeitaufnahme vorausgehende Zerlegung der Arbeitsvorgänge. Das ist eigentlich auch selbstverständlich, denn eine Anweisung, die sich allein auf die Zeitaufnahmen, losgelöst aus ihrem Zusammenhange mit den anderen Teilen einer Betriebsuntersuchung, beschränkte, würde gewissermaßen in der Luft hängen.

Die Anweisung der Reichsbahn ebenso wie die erwähnten andern Schriften setzen als Untersuchungsgegenstand einen industriellen Betrieb voraus. Sie sind durchaus auf ihn zugeschnitten. Es fragt sich nun, ob sie nicht auch — mutatis mutandis — für Bürountersuchungen verwendbar sind. Kein Zweifel, daß Untersuchungen in Werkstatt und Büro vieles gemeinsam haben, das Verfahren an sich also im großen und ganzen übereinstimmend geregelt werden kann. Einige nicht unwesentliche Verschiedenheiten bestehen aber doch. Zur Feststellung von Maschinenzeiten genügen im allgemeinen verhältnismäßig wenige Zeitmessungen. Bei Büroarbeiten liegen die Verhältnisse anders, verwickelter. Selbst eine Bürotätigkeit untergeordneter Art wechselt in ihren Stufen mehr als eine Arbeit an der Maschine, ohne daß sie deshalb schwieriger zu sein braucht als jene (oft wird es umgekehrt sein). Der Büroangestellte hat im allgemeinen mehr Bewegungsfreiheit als der Maschinenarbeiter; das kann sich auch im Zeitmaße seiner Tätigkeit ausdrücken. Er ist ferner im allgemeinen viel mehr auf einen dauernden Verkehr mit seinen Mitarbeitern durch Einholung oder Erteilung von Auskünften usw. angewiesen. Kurz, das Bild seiner Arbeit verschiebt sich schneller und öfter als das Bild einer Maschinenarbeit. Deshalb muß auch bei der Untersuchung von Büroarbeiten ein besonderes Augenmerk auf die sog. Nebenarbeiten gerichtet werden, die mitunter einen erheblichen Umfang annehmen. Um alle die Büroarbeit beeinflussenden Umstände in ihrer Wirkung richtig erfassen zu können, sind viel ausgedehntere Zeitmessungen nötig als bei Maschinenarbeiten. Man wird sie mindestens über ganze Arbeitsschichten, oft sogar über Wochen oder Monate ausdehnen müssen, um ganz zuverlässige Zahlen zu erhalten. Dies empfiehlt sich auch aus dem Grunde, weil bei langdauernden Zeitmessungen die Ermüdung sich ohne weiteres in den gewonnenen Zahlen ausdrückt, besonders ausgetiftelte Zuschläge hierfür also nicht mehr gemacht zu werden brauchen. Dafür kommen aber andere Zuschläge in Betracht, z. B. für trotz aller Vorsicht etwa nicht erfaßte Arbeiten, für Einsehen von Dienstvorschriften, Umläufen usw., ferner für Arbeitspausen und ähnliche Zeitverluste, die nicht ohne weiteres in den gemessenen Zeiten enthalten sind. Solche Zuschläge werden bei den Zeitmessungen in Werkstätten auch gemacht und dienen hier in erster Linie dazu, die Stückzeit zu finden, d. h. den Arbeitern die Möglichkeit zu geben, einen angemessenen Gedingelohn zu erwerben. In beiden Fällen läuft aber die Gewährung von Zuschlägen auf dasselbe Ziel hinaus: eine normale Leistung festzusetzen.

¹⁾ VDI-Verlag, Berlin 1924 2. Aufl.

²⁾ VDI-Verlag, Berlin 1920.

³⁾ Verlag von H. Apitz, Berlin W 57. Vgl. hierzu das Buch von Oberregierungsbaurat Lüders „Die Zeitaufnahmen in den Eisenbahnwerken“, Verlag wie vor. Berlin 1924.

⁴⁾ Die Deutsche Reichsbahn hat neben diesem Werk auch eine „Anweisung für die Durchführung von Arbeits- und Zeitstudien im Eisenbahnbetriebsdienst“ herausgegeben, die aber bisher noch nicht veröffentlicht worden ist, daher auch nicht besprochen werden kann.

Mit Rücksicht auf die angedeuteten Unterschiede zwischen Zeitmessungen in Werkstatt und Büro erscheint es mindestens erwünscht, eine besondere Anweisung für Zeitaufnahmen in Bürobetrieben zu schaffen. Auf diesem Gebiete war bisher eigentlich nichts vorhanden. Erst vor kurzem hat die Deutsche Reichspost, die schon seit Jahren planmäßig betriebswissenschaftliche Untersuchungen ihres Dienstes ausführen läßt, auf Grund der hierbei gewonnenen Erfahrungen und in Anlehnung an die bei der Industrie, namentlich auch bei der Deutschen Reichsbahngesellschaft geleisteten Arbeiten, eine Anweisung für Zeitmessungen bei der Deutschen Reichspost herausgegeben. Dieses von der Postversuchsabteilung der Oberpostdirektion in Berlin bearbeitete Dienstwerk hat ausgesprochen den Bürodienst im Auge, wie ja überhaupt der Postbetrieb im wesentlichen sich als ein Bürobetrieb darstellt (im Gegensatz zur Reichsbahn, wo der Strecken- und Werkstättendienst das kennzeichnende Merkmal ist).

Es darf angenommen werden, daß die Ausarbeitung gerade in den Kreisen einige Aufmerksamkeit finden wird, die hinter dieser Zeitschrift stehen. Sie im Wortlaut abzdrukken, ist mit Rücksicht auf den zur Verfügung stehenden Raum nicht möglich. Wer den Wortlaut kennenlernen will, findet ihn in Heft 5 der Psychotechnischen Zeitschrift vom Juni 1926 (Herausgeber: Prof. Dr. Hans Rupp in Berlin [Psychologisches Institut der Universität], Verlag: R. Oldenbourg in München)⁵⁾. Hier sollen nur die wichtigsten Punkte kurz hervorgehoben werden.

Zunächst einige Angaben über die persönliche Seite der Zeitmessungen, den *Zeitnehmer* selbst. Seine richtige Auswahl ist für den Erfolg von entscheidender Bedeutung. Die Anweisung zählt folgende Eigenschaften auf, die der Zeitnehmer besitzen soll:

1. gründliche Dienstenntnis;
2. Kenntnis der Einrichtung und Bedienungsweise der im Betriebe verwandten Maschinen;
3. klare mündliche und schriftliche Ausdrucksweise;
4. Gewissenhaftigkeit, Geduld, Ausdauer und Ordnungssinn;
5. Takt, ruhiges Auftreten und Gerechtigkeitssinn;
6. schnelle Auffassungs- und gute Beobachtungsgabe;
7. Urteilsvermögen und Fähigkeit, Fehler der Arbeitsweisen, Arbeitsbedingungen, Geräte usw. zu erkennen, Verbesserungen anzuregen und die Leistungen, Fähigkeiten und Hemmungen des Beobachteten zu beurteilen.

Ferner muß der Zeitnehmer das Schriftwesen über die Betriebswissenschaft und die Psychotechnik kennen.

Schließlich muß er auch die nötige Reaktionsgeschwindigkeit besitzen, um den Schnittpunkt der oft unvermittelt ineinander übergehenden Arbeiten rechtzeitig erkennen und die Stoppuhr ohne Zeitverlust bedienen zu können, d. h. weder vor- noch nachzuklappen.

Wie soll nun festgestellt werden, ob die für Zeitaufnahmen vorgesehene Person alle diese Eigen-

schaften besitzt? Man könnte an eine Eignungsprüfung für Zeitnehmer denken, wie sie von verschiedenen Seiten schon ausgearbeitet worden ist. Die Prüfverfahren erscheinen aber noch nicht vollständig genug und eine weitere Klärung wird nötig sein. Deswegen spricht die Anweisung auch nicht von der Eignungsprüfung und läßt die Frage einer geeigneten Auswahl der Zeitnehmer offen.

Den Zeitmessungen voraus geht die *Arbeitszerlegung*, d. h. die Aufteilung der zu untersuchenden Arbeit in ihre kleinsten Teile. Als Arbeit im Sinne der Anweisung ist die gesamte innerhalb der Beobachtungszeit vor sich gehende, nicht nur die den Verrichtungen an sich zugewandte Tätigkeit des Beobachteten anzusehen. Unter den Begriff „Tätigkeit“ fällt auch das Warten auf Arbeitsstoff u. dgl. Alles, was der Beobachtete während der Beobachtungszeit tut — z. B. Schreiben, Rechnen, Nachdenken, Ausruhen, Austreten, Essen, Schneuzen, Umkleiden usw. —, gilt für die Zeitnehmer als „Arbeit“.

Es werden unterschieden:

1. Rüstarbeiten;
2. eigentliche Arbeit (Erledigen der aufgetragenen Dienstverrichtungen);
3. Arbeitsverluste.

Zu 1: Unter Rüstarbeiten ist das Herichten des Arbeitsplatzes, das Zurechtlegen und Zurhandnehmen der Arbeitsgeräte (Vordrucke, Listen, Schreibzeug, Stempel, Geldbehälter usw.) bei Arbeitsbeginn — das sog. Zurüsten — und das Aufräumen des Arbeitsplatzes nach Beendigung der Arbeit — das sog. Abrüsten — zu verstehen. Rüstarbeiten kommen nicht nur zu Beginn und Ende der Arbeitsschicht, sondern auch zu Beginn und Ende von Pausen, beim Wechsel der Arbeiten usw. vor.

Zu 2: Bei der eigentlichen Arbeit sind zu trennen:

- a) das Arbeitsgebiet,
- b) das Arbeitsuntergebiet,
- c) der Arbeitsgang,
- d) der Arbeitsteil,
- e) der kleinste Arbeitsteil (Element).

Für die Zeitaufnahmen ist es in der Regel nicht erforderlich oder nicht einmal zweckmäßig, jeden Arbeitsteil für sich zu messen, sondern es genügt das Messen einer Gruppe von Arbeitsteilen. Eine solche Gruppe wieder zusammengefaßter Arbeitsteile wird *Teilarbeit* genannt. Auch Arbeitselemente können für die Zeitaufnahme wieder zu Teilarbeiten zusammengefaßt werden.

Zu 3: Arbeitsverluste (Verlustzeiten) zerfallen in vermeidbare und unvermeidbare, die unvermeidbaren weiter in persönliche und sächliche.

a) Vermeidbare Verlustzeiten sind Arbeitsverzögerungen oder Arbeitsunterbrechungen, die nicht durch den Gang der Arbeit bedingt werden (Unterhaltung, Ferngespräche in persönlicher Angelegenheiten, verspätetes Antreten oder vorzeitiges Verlassen des Dienstes und ähnliches). Be-

⁵⁾ Preis des Heftes 4 RM.

rechnungen des Beobachteten usw. mit dem Zeitnehmer sowie Erfrischungs- und Entspannungszeiten rechnen ebenfalls zu den vermeidbaren Verlustzeiten. Die vermeidbaren Verlustzeiten bleiben bei der Errechnung der Normzeit außer Betracht.

b) Unvermeidbare Verlustzeiten persönlicher Natur sind Zeiten zur Befriedigung unaufschiebbarer Bedürfnisse des Arbeitenden, für die planmäßig Pausen nicht vorgesehen sind, wie Gehalt (Lohn) holen, Besprechungen persönlicher Art mit Vorgesetzten usw., Besprechungen bei der Betriebsvertretung, Austreten, Hände waschen, Augengläser putzen usw.

c) Unvermeidbare Verlustzeiten sachlicher Natur entstehen durch Tätigkeiten, die zwar bei gewöhnlichem Verlauf der Arbeit nicht vorzukommen brauchen, die aber gleichwohl nicht zu vermeiden sind, z. B. das Beseitigen von Fehlern bei der vorausgegangenen Arbeit gemachter Fehler, das Erledigen dienstlicher Ferngespräche, das Erteilen dienstlicher Auskünfte an Mitarbeiter, Anfragen bei diesen, Lesen der Umläufe, Aushänge usw.

Die in diesem Abschnitt gewählte Terminologie ist noch nicht allgemein anerkannt, wie es überhaupt mit der Terminologie in der Betriebswirtschaft noch schlecht bestellt ist. Die beim Ausschluß für wirtschaftliche Verwaltung (Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit) gebildete Fachgruppe für Terminologie (Obmann: Prof. Dr. Ricklich) wird hier hoffentlich bald Klarheit und Ordnung schaffen. (Schluß folgt.)

Über einige Anwendungsmöglichkeiten der Nomographie in der Betriebswirtschaft.

Von K. H. Schmidt, Berlin.

Während in der Technik die Nomographie — besonders in der Form der nachher zu besprechenden Fluchtlinientafeln — ausgiebig Anwendung findet, macht die Betriebswirtschaft von diesem Hilfsmittel erst verhältnismäßig spärlich Gebrauch. Das ist um so bedauerlicher, als die nomographische Rechenmethode einige Vorteile gegenüber den gewöhnlichen Verfahren aufweist, die nicht zu unterschätzen sind.

Sie zwingt zunächst zu einer klaren Formulierung des betreffenden Problems, gibt einen anschaulichen Überblick über die Beziehungen zwischen den einzelnen Faktoren und gestattet das in Rechnerische mit einigen Handgriffen in hinreichender Genauigkeit zu erledigen.

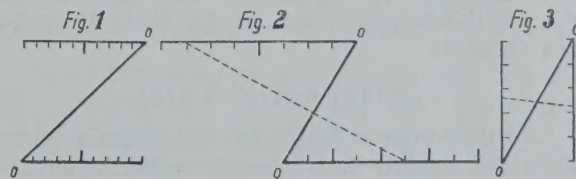
Die Verwendbarkeit der Nomographie erstreckt sich im Prinzip auf alle Rechenoperationen. Also auch Addition und Subtraktion lassen sich nomographisch bewältigen. Jedoch bieten diese beiden allerersten Rechenarten Schwierigkeiten, wenn mehrere Summanden vorhanden sind. Deshalb verachtet man im allgemeinen darauf, Rechentafeln für die beiden unteren Spezies aufzustellen. Da-

gegen wird die Methode außerordentlich fruchtbar für Produkte und Quotienten, Potenzen und Wurzeln, vorausgesetzt, daß Ausdrücke der gleichen Form verhältnismäßig oft auszuwerten sind. Denn die Ausarbeitung einer Rechentafel ist unter Umständen ziemlich mühevoll bei komplizierten Formeln, so daß die Arbeit sich nur bei häufiger Verwendbarkeit der Tafel lohnt.

Im nachfolgenden soll zunächst eine Art von Nomogrammen ausführlicher besprochen werden, weil deren Anwendungsgebiet innerhalb der Betriebswirtschaft besonders groß ist: Die sog. Z- und Doppel-Z-Tafeln. Diese eignen sich in hervorragendem Maße zur Auswertung von Produkten und Quotienten, beides Ausdrücke, die in der Betriebswirtschaft eine große Rolle spielen. Man denke an die Beziehungsetzung zwischen Kapital und Reingewinn, den sog. Rentabilitätsquotienten, an den „ökonomischen Quotienten“, der für die Beziehung zwischen Leistung (ausgedrückt in den Verkaufspreisen) und Aufwand (Selbstkosten) ein Maß abgibt. Sehr wertvoll sind auch die weniger bekannten Quotienten, die sich ergeben aus einer Beziehungsetzung zwischen Außenständen und Forderungen, zwischen Rimessen und Akzepten, in den einzelnen Abteilungen zwischen Umsatz und produktivem Lohn. Es gehören hierher ferner die Vergleiche von Betriebseinrichtungen zum Zwecke der Abwägung ihrer Wirtschaftlichkeit gegeneinander. Dabei ist es gleichgültig, ob der Vergleich auf einer Kosten- oder einer Leistungsbasis erfolgt; er kann in jedem der beiden Fälle höchst anschaulich gemacht werden durch die Kombination zweier Z-Tafeln auf Grund einer Vergleichs-Skala.

Die einfache Z-Tafel.

Sie hat — ihr den Namen gebend — die Gestalt eines großen Z (Fig. 1). Die beiden Schenkel tragen eine arithmetische Einteilung, die schräge Ver-

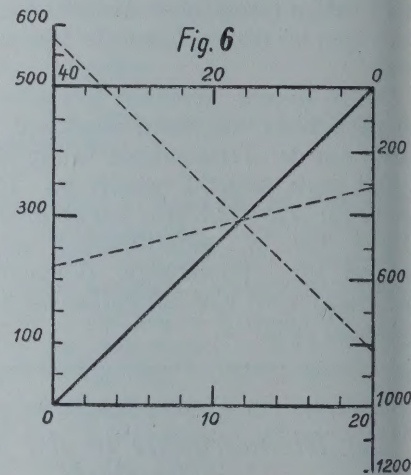
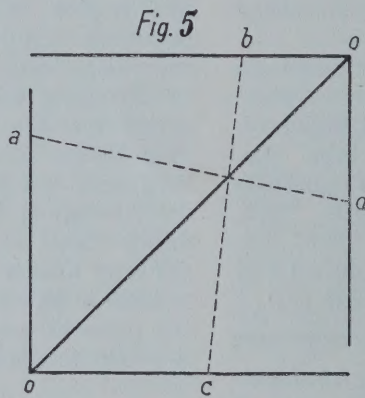
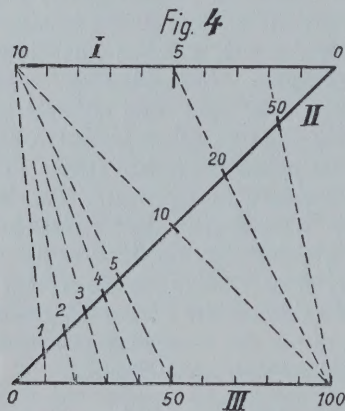


bindungslinie eine logarithmische. Auf der letzteren ist also die zu einer Zahl a gehörige Strecke (zwischen dem Nullpunkt und dem Punkt a) kein Abbild der Zahl selbst, sondern ein Bild des dazugehörigen Logarithmus. Durch diese logarithmische Einteilung werden Multiplikation und Division überhaupt erst nomographisch ermöglicht, da sie ja so auf die lineare Addition und Subtraktion der Logarithmen zurückgeführt werden. Die Nullpunkte der Schenkel sind durch ihre Schnittpunkte mit der Schrägen gegeben, der Nullpunkt der schrägen Skala befindet sich im Schnittpunkt mit dem Schenkel, der die Skala des Produkts bzw. des Dividenten trägt.

Die Skalierung der beiden Schenkel richtet sich nach dem Wertbereich, innerhalb dessen die Be-

rechnungen vor sich gehen sollen. Ist dieser groß, so empfiehlt sich eine Verlängerung der Z-Schenkel und eine steilere Lage der schrägen Skala (Fig. 2), denn je größer der Winkel ist, unter dem die resultierende Fluchtlinie (in den Zeichnungen stets gestrichelt) die Schrägleiter schneidet, um so kleiner ist der Fehlerbereich. Aus dem gleichen Grunde empfiehlt es sich, bei einem kleinen Wertbereich umgekehrt die Z-Diagonale möglichst flach zu legen (Fig. 3).

Die mittlere logarithmische Skala wird geeicht, indem geeignete Werte beider Skalen miteinander verbunden werden. Ihre Quotienten sind auf der Diagonalen abzutragen (Fig. 4). Die Tafel ist dann gleichermaßen für Multiplikation und Division verwendbar. Im ersteren Falle werden die Faktoren auf den Skalen I und II abgetragen und durch diese Punkte eine Gerade gelegt; deren Schnittpunkt mit Skala III ergibt das Produkt. Bei



einer Division wird der Divisor auf Skala I, der Divident auf III abgetragen. Der Schnittpunkt ihrer Verbindungsgeraden mit der Skala II ergibt den Quotient.

Die Doppel-Z-Tafel.

Sie entsteht durch die Übereinanderlegung zweier Z-Tafeln, so daß ihre Schenkel senkrecht aufeinanderstehend ein Quadrat ergeben, und ihre Diagonalen sich decken (Fig. 5). Die Tafel dient zur Auswertung von Formeln des Typs: $\frac{a \cdot b}{c} = d$ und bietet den Vorteil, daß die Diagonale nicht geeicht zu werden braucht, da sich der jeweils benötigte Quotient $\frac{b}{c}$ als ihr Schnittpunkt mit der Verbindungsgeraden zwischen b und c von selbst ergibt. Durch diesen Schnittpunkt wird dann weiter von a aus eine Gerade gelegt und ergibt auf der Skala d das Resultat.

Für die Skalierung der 4 Quadratseiten ergibt sich aus der obigen Gleichung, daß drei Seiten willkürlich aufgeteilt werden können, daß dadurch jedoch der Wertbereich der vierten Seite fest bestimmt

wird. Den letzteren ergibt am schnellsten die aus der obigen gebildete Formel $\frac{b}{c} = \frac{d}{a}$: Sie besagt, daß der Quotient der Wertbereiche je zweier sich gegenüberliegender Seiten gleich sein muß. Hat also z. B. (Fig. 6) b den Wertbereich 40, c den von 20 und a den von 500, so muß der Wertbereich von d = 1000 sein. Innerhalb dieser Werte erfolgt dann eine rein arithmetische Aufteilung. Ergibt es sich, daß durch die obigen Beziehungen der Wertbereich für eine oder zwei Seiten als zu klein festgelegt würde, so kann auch hier die betreffende Skala über das Quadrat hinaus verlängert werden (Fig. 6). Das Wertgleichgewicht der Quadratseiten untereinander darf jedoch nie gestört werden.

Kombination.

Durch Verbindung einer Doppel-Tafel mit einer einfachen können, wie sich aus dem bisher Gesagten

von selbst ergibt, Ausdrücke ausgewertet werden von der Formel $\frac{a \cdot b}{c \cdot d} = e$ (wobei das Resultat dann auf der Diagonalen der einfachen Z-Tafel abzulesen ist) oder von der Gestalt $\frac{a \cdot b \cdot d}{c} = e$ (wobei das

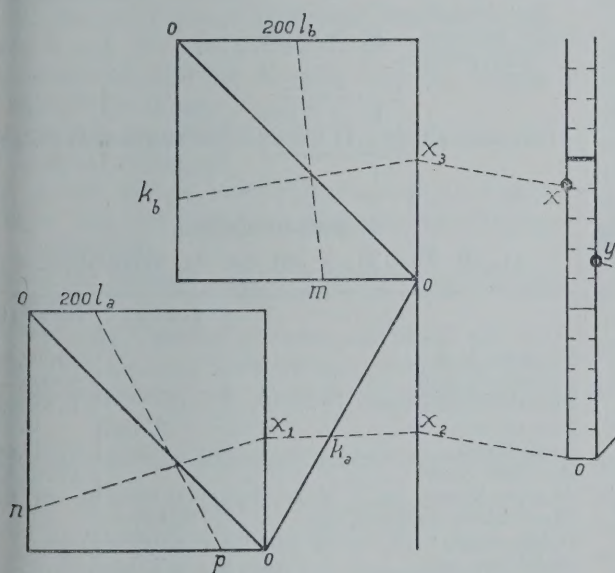
Resultat sich auf dem noch freien Schenkel der einfachen Tafel ergibt). Eine wichtige Anwendung der zweiten Möglichkeit wird im folgenden gegeben

Tafeln für Wirtschaftlichkeitsvergleiche

Eine Frage, die bei der Rationalisierung von Betrieben immer wieder auftaucht, ist die:

Kommt für den vorliegenden Fall an einer bestimmten Stelle (sei es in der Verwaltung, sei es im Bereich der Fertigung) die Einführung eines anderen Verfahrens an Stelle des bis jetzt geübten in Frage? Mit anderen Worten: Welches Verfahren ist für den gegebenen Fall das rentabelste? Für diese immer wiederkehrende Frage lohnt sich für den Organisator sehr wohl die Ausarbeitung entsprechender Nomogramme, da diese ja stets wieder Verwendung finden können, so oft in seinem Betrieb die gleiche Frage auftaucht.

Es gibt eine ganze Reihe von Fragen, die für jeden Betrieb stereotyp wiederkehren. Einzelantrieb oder Transmissionsantrieb? Wie groß muß die Kraftquelle sein, damit sie allen Anforderungen genügt und doch die Kosten des Leerlaufs möglichst niedrig gehalten werden? (Leistungsmaximum = Kraftminimum?) — Rentiert sich die Einführung von Buchungsmaschinen oder gar des Lochkartenverfahrens, von Adressiermaschinen usw. usw.? — Dabei ist es gleichgültig, ob Leistungen oder Kosten diskutiert werden, ob also bei gleichbleibender Leistung die Kosten, oder ob bei gleichbleibenden Kosten die Leistungen verglichen werden. Zur Erläuterung des oben Gesagten soll im nachfolgenden das Schema eines Kostenvergleichs entwickelt werden und zwar für Adressieren und Adressen-Sortieren in der Werbeabteilung. Verglichen sollen werden: Sortieren von Hand und Adressieren mit Adrema einerseits und Sortieren und Adressieren mit Adressograph andererseits.



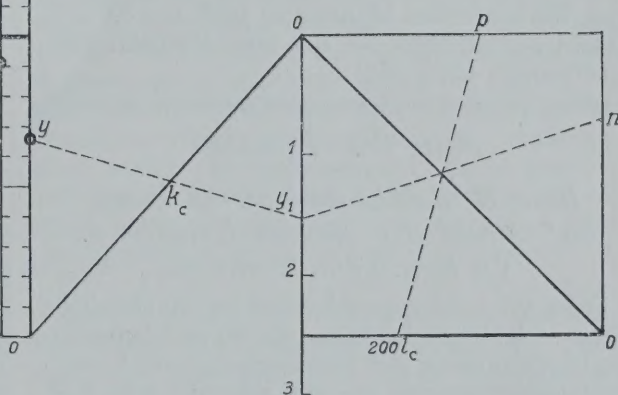
— um das Beispiel nicht zu kompliziert zu gestalten — 1_c als Durchschnitt zwischen der Durchgangsgeschwindigkeit druckender Platten und derjenigen nichtdruckender Platten angenommen wird. Im konkreten Falle bestimmt sich dieser Durchschnitt genau nach dem Verhältnis der Anzahl druckender zu der Zahl der nichtdruckenden Platten.

Die Kosten für je eine Betriebseinheit (einen Sortierer, eine Maschine) setzen sich zusammen wie folgt:

Für den Sortierer: Stundenlohn .200 (unter Aufschlag eines Prozentsatzes für Leerzeit: Pausen, Krankheit, Urlaub) + Gemeinkostenanteil k_a .

Für die Adrema: monatliche Abschreibungen und Verzinsung des Anschaffungspreises + Bedienungskosten (Stundenlohn .200 mit Aufschlag wie oben) + Gemeinkostenanteil + Platzkosten + monatlicher Stromverbrauch = k_b .

Fig. 7



Vergleichsbasis ist die Leistung. In beiden Fällen sind also gleich die Anzahl der innerhalb eines Monats, also in 200 Arbeitsstunden, zu versendenden Werbeschreiben und die Zahl der hierfür notwendigen Sortierungen. (Als Gesichtspunkte für diese letzteren kommen etwa in Frage: Erwerbszweige [Handel, Industrie, Handwerk, Ärzte, Bäcker, Schriftsteller], Berufskategorien [Angestellte, Beamte, Akademiker], Bezirke [Stadt-Land, Nord-Deutschland, Süd-Deutschland], usw.) Vorhanden ist ferner gleichermaßen in beiden Fällen eine Adressenplatten-Kartei, alphabetisch geordnet und p Adressen enthaltend: Die Anzahl der monatlich zu adressierenden Sendungen sei m , die Anzahl der dazu nötigen Sortierungen n , die Stundenleistungen unter Berücksichtigung des Nutzungsgrades seien: Aus- und Einsortieren der Adrema-Platten von Hand = 1_a , Adressieren mit Adrema (Handbetrieb) = 1_b , Sortieren und Adressieren mit Adressograph = 1_c , wobei der Einfachheit halber

Für Adressograph: monatliche Abschreibungen und Verzinsung des Anschaffungspreises + Bedienungskosten (Stundenlohn .200 mit Aufschlag wie oben) + Gemeinkostenanteil + Platzkosten + monatl. Stromverbrauch = k_c .

In beiden zu vergleichenden Fällen sollen die Vor- und Nacharbeiten die gleichen Aufwendungen beanspruchen und können so vernachlässigt werden. Es ergeben sich dann die Formeln:

$$\frac{p \cdot n}{200 l_a} \cdot k_a + \frac{m}{200 l_b} \cdot k_b \text{ für das eine, } \frac{p \cdot n}{200 l_c} = k_c$$

für das andere Verfahren. $\frac{p \cdot n}{200 l_a}$ stellt, nach oben auf eine ganze Zahl abgerundet, die benötigte Anzahl der Sortierer dar, $\frac{m}{200 l_b}$ ebenso die Anzahl der

Adrema-Maschinen und $\frac{p \cdot n}{200 l_c}$ ebenso die Anzahl der Adressographen.

Die nomographische Gestaltung der Formeln gliedert sich wie nachfolgend:

Doppel-Z-Tafel	Einfache Z-Tafel	Addition	Übertragung	Vergleichsskala
$\frac{p \cdot n}{200 l_a} = x_1$ $\frac{m \cdot k_b}{200 l_b} = x_3$ $\frac{p \cdot n}{200 l_c} = y_1$	$x_1 \cdot k_a = x_2$ x_3 $y_1 \cdot k_c = y$	$\left\{ \begin{array}{l} \text{Direkte} \\ \text{lineare} \\ \text{Addition} \\ \text{auf Grund} \\ \text{des} \\ \text{gemein-} \\ \text{samsten} \\ \text{Null-} \\ \text{punktes} \end{array} \right\} = x$	$\left\{ \begin{array}{l} \text{Über-} \\ \text{tragung} \\ \text{auf die} \\ \text{Vergleichs-} \\ \text{skala} \\ \text{durch} \\ \text{Parallel-} \\ \text{projektion} \end{array} \right\}$	x y

So ergibt sich die Tafel Figur 7.

In die Zeichnung wurden, da es sich nur um die Herausarbeitung des Schemas handelte, keine Werte eingetragen — mit einer Ausnahme: auf der Skala für y_1 ; und zwar um hier zu zeigen, daß man aus dem Nomogramm direkt ablesen kann die Anzahl der benötigten Maschinen und den Ausnutzungsgrad derselben. Im vorgeführten Falle würden also 2 Maschinen benötigt, von denen aber die zweite nur zur Hälfte ausgenutzt würde. Der Versand von Werbeschriften könnte also noch um $33\frac{1}{3}\%$ erhöht werden, ohne daß eine neue Maschine oder Überstunden nötig würden.

Aus der Praxis.

Eine Rentabilitäts-Untersuchung auf Grund der Monats-Rohbilanz.

Von Herm. Geffers, Bremerhaven.

Es handelt sich im nachfolgenden um eine chemische Fabrik. Die Monats-Rohbilanz, aus der ein bilanzmäßiges Ergebnis durch eine zweckentsprechende Kontengruppierung gezogen ist, zeigt nebenstehendes Bild.

Zur Feststellung der Verlustursachen sind zunächst die Unkosten-Ausgaben überholt. Hierbei hat sich herausgestellt, daß in den Handlungsunkosten außergewöhnliche Beträge enthalten sind, die außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsganges liegen, und zwar M 6442.—. Da hierdurch der Verlust noch nicht aufgehoben ist, so steigen wir nunmehr in die Leistungen des Waren-Kontos, den Träger der Fabrikation, hinein.

Unter Fortlassung des vorgetragenen „Laufenden Unkosten-Kontos“ (M 11 167.48) und der außergewöhnlichen Unkosten (M 6442.—) ergibt sich folgendes Bild:

Umsatz laut Kreditseite des Warenkontos im Hauptbuch	
Oktober 1925	M 13 609.03
November „	„ 21 919.15
Dezember „	„ 19 355.09
Januar 1926	„ 4 446.02
Februar „	„ 19 433.83
März „	„ 8 023.48

zuzüglich: M 86 786.60

Anfangsbestand 1. 10. 25 M 9 769.—
 ./. Endbestand 31. 3. 26 „ 24 611.20 M 14 842.20

Mithin Umsatz (Bruttoleistung) M 101 628.80

Dagegen:

Direkter Aufwand lt. Debetseite des Waren-Kontos im Hauptbuch . . M 29 930.44

Unkosten, die zwar auf besonderen Konten stehen, aber ebenfalls als direkten Aufwand gelten:

Betriebskosten M 31 762.28

Lohn „ 24 430.18

Frachten „ 3 385.80 M 59 578.26 M 89 508.70

Mithin Nettoleistung (Gewinn) M 12 120.10

Diese Nettoleistung bzw. dieser Gewinn deckt jedoch nicht die noch folgenden Handlungsunkosten:

Handlungsunkosten M 23 136.34

./. die außergewöhnl. Kosten „ 6 442.—

M 16 694.34

Steuern „ 3 024.42

Zinsen „ 3 092.87

Provisionen „ 221.42

Reisespesen „ 2 378.90

Reklame „ 60.— M 25 471.95

Mithin durch die Nettoleistung nicht gedeckt M 13 351.85

Zur Kontrolle:

Nicht gedeckte . M 13 351.85

+ außergewöhnliche „ 6 442.—

M 19 793.85

./. Unkostenvortrag „ 11 167.48 = Bilanzverlust M 8626.37

Monats-Rohbilanz

(1. 10. 25—31. 3. 26) am 31. März 1926.

	Debet M	Kredit M
Kapital-Konto		25 000.—
Darlehns-Konto		57 000.—
Rückstellungs-Konto		12 538.43
Kassa-Konto	527.95	
Bank-Konto		37 351.44
Personen-Konto		17 981.82
Akzpte-Konto		837.83
Maschinelle Anlage-Konto	80 629.—	
Patent-Konto	30 615.—	
Mobilien-Konto	5 700.—	
Waren-Konto:		
Anf.-Bestand	9 769.—	
Debet-Aufwand	29 930.44	
	39 699.44	
Kredit		86 786.10
Laufende Unkosten (Vortrag aus Vorjahr)		11 167.48
Betriebskosten-Konto	31 762.28	
Lohn-Konto	24 430.18	
Frachten-Konto	3 385.80	
Handlungsunkosten-Konto	23 136.34	
Steuern-Konto	3 024.42	
Zinsen-Konto	3 092.87	
Provisionen-Konto	221.42	
Reisespesen-Konto	2 378.90	
Reklame-Konto	60.—	
Summe der schwarz einge- rahmten Zahlen	208 964.16	208 964.16
Bestände an fertigen Waren	91 492.21	58 254.64
	82 865.84	24 611.20
Buchmäßiger Verlust (ohne Ab- schreibung)		8 626.37

Unter Zuhilfenahme des Versandbuches ist jetzt
 stzustellen, wieviel Ware abgesetzt ist zuzüglich
 s Bestandes, und zwar beispielsweise nach Ge-
 chtseinheiten. Angenommen sind rd. 100 000 kg.
 Der Umsatz bzw. die Bruttoleistung hat betragen

M 101 628.80 = Verkaufspreis pro kg rd. M 1.02

Die Herstellungskosten in der Fabrik haben
 betragen M 89 508.70 = Herstellungs-
 preis pro kg „ 0.90

Mithin Gewinnaufschlag pro kg . . . M 0.12

Die Handlungskosten usw. betragen
 M 25 471.95 = pro kg „ 0.25
 so daß sich hier ein Ausfall von rd. . „ 0.13
 pro kg ergibt.

Aus allem ergibt sich, daß die Selbstkosten

M 89 508.70

plus Handlungskosten „ 25 471.95

M 114 980.65

betragen, mithin pro kg rd. M 1.15 ohne
 jeglichen Verdienst.

Mit Rücksicht auf zu machende Abschreibungen
 d auf evtl. Ausfälle hätte also der Verkaufspreis
 ndestens M 1.30 bis M 1.35 betragen müssen.
 entsteht die Frage:

1. Ob ein erhöhter Umsatz möglich ist, der den Verlust verringert,
2. ob sich höhere Verkaufspreise erzielen lassen,
3. ob sich die Unkosten noch herunterdrücken lassen, und
4. ob die Zukunft bessere Aussichten auf Erfolg bringt.

Wenn alle Fragen zu verneinen sind, ist der
 genblick für eine anderweitige Umstellung oder
 t eine Schließung bzw. Aufgabe des Betriebes vor-
 nden.

Rechtsfragen des Tages.

Die Befriedigung Europas ist auf dem Marsche.
 e Hoffnung der ehemaligen Feindmächte, das
 rch den Versailler Vertrag nicht nur politisch,
 andern auch wirtschaftlich geknebelte Deutschland
 s Wettbewerber auf dem Weltmarkt endgültig
 derzurigen, hat sich als trügerisch erwiesen. Es
 t sich herausgestellt, daß Deutschland infolge
 ner ungebrochenen schöpferischen Kraft und
 ner großen Arbeitsenergie imstande ist, trotz der
 sseln, die der sog. Friedensvertrag geschaffen
 t, wirtschaftlich wieder in die Höhe zu kommen.
 an kann eben einen Faktor von der Größe und
 deutung Deutschlands nicht einfach aus der welt-
 rtschaftlichen Rechnung fortstreichen. Nachdem
 carno und Genf die politische Atmosphäre „be-
 nigt“ hat, haben sich führende Männer der Welt-
 rtschaft zu einem Manifest zusammengefun-
 n, das die Wiedereingliederung Deutschlands in
 s Wirtschaftssystem der gesamten Welt und die
 seitigung der Hemmungen zum Ziele hat, die seit
 m Beginn des Weltkrieges zwischen den in Streit
 ratenen Mächten bestanden haben, und die bis
 m heutigen Tage noch nicht beseitigt sind.

Die Wirtschaftsführer von 16 Staaten sind mit
 einer Kundgebung hervorgetreten, in der sie auf
 die Gefahren aufmerksam machen, die den inter-
 nationalen Handel durch Tarifbarrieren, Spezial-
 lizenzen und Verbote bedrohen. In keiner Periode
 während der neueren Geschichte habe es der Handel
 notwendiger als heute gehabt, von solchen Ein-
 engungen frei zu sein, um den Handeltreibenden zu
 ermöglichen, sich den neuen und schwierigen Be-
 dingungen anzupassen. Infolge des Zusammen-
 bruchs von großen politischen Gebietseinheiten seien
 neue Staaten entstanden, die ihre Grenzen durch
 Zollgesetze eifersüchtig gesperrt halten. Die Erge-
 bnisse dieser Hemmungen seien für alle Beteiligten
 höchst nachteilig gewesen. Eine künstliche Teuerung
 sei hervorgerufen worden, die Produktion sei zurück-
 gegangen, die Kredite hätten sich verringert. Man
 könne eben nicht durch egoistische Betonung natio-
 naler Interessen das wirtschaftliche Gedeihen der
 übrigen Staaten bedrohen, ohne daß der eigene
 Wohlstand in Gefahr gebracht werde.

Diesen von zahlreichen ersten Wirtschaftsführern
 zum Ausdruck gebrachten Gedanken bekämpfen
 die „Fortsetzung des Krieges mit anderen Mitteln“,
 die von den Feindmächten durch den Versailler Ver-
 trag und die späteren Vereinbarungen versucht wor-
 den ist. Wenn nunmehr die Vernunft die Stunde zu
 regieren beginnt, und nicht mehr Mars dies tut, so
 kann das für die wirtschaftliche Entwicklung von
 Europa nur förderlich sein. Freilich hat Frankreich
 schon wieder Vorbehalte gemacht. Es ist aber zu
 hoffen, daß auch hier das eigene Interesse die in
 nationalistischen Gedankengängen befangenen Poli-
 tiker allmählich auf den rechten Weg führt.

Der Abfindungsvertrag zwischen
 Preußen und den Hohenzollern ist nun
 nach langen Mühen zustandegekommen. Alle Par-
 teien waren müde und haben sich zu dem Satz aus
 den Satiren des Horaz bekannt: „Est modus in
 rebus, sunt certi denique fines“; auf deutsch: Alles
 muß einmal ein Ende nehmen, auch das Herum-
 streiten. Das vormalige Königshaus hat sicher ge-
 schickter operiert als die preußische Regierung und
 hat die größte Hilfe durch das ganz falsch ange-
 legte Volksbegehren erhalten. Durch die Be-
 seitigung dieses Streitpunktes, der die Leidenschaf-
 ten hüben und drüben stark erregt hat, wird eine
 Beruhigung eintreten, und von diesem Gesichts-
 punkt aus ist der Abschluß des Vergleichs jeden-
 falls zu begrüßen. Allerdings zeigen sich schon
 wieder Wolken am innerpolitischen Himmel. Sie
 sind hervorgerufen durch den vielumstrittenen § 7
 des Abfindungsabkommens, der dem ehemaligen
 Kaiser für den Fall seiner Rückkehr das Schloß
 Homburg vor der Höhe zum Aufenthalt auf Lebens-
 zeit zur Verfügung stellt. Ohne Zustimmung des
 Reichs ist freilich eine solche Rückkehr zurzeit nicht
 möglich, denn § 23 des Gesetzes zum Schutze der
 Republik vom 21. Juli 1922 bestimmt:

„Mitgliedern solcher Familien, von denen ein An-
 gehöriger bis November 1918 in einem ehemaligen
 deutschen Bundesstaate regiert hat, kann, wenn sie ihren

Wohnsitz oder dauernden Aufenthalt im Auslande haben, von der Reichsregierung das Betreten des Reichsgebiets untersagt oder der Aufenthalt auf bestimmte Teile oder Orte des Reiches beschränkt werden, falls die Besorgnis gerechtfertigt ist, daß andernfalls das Wohl der Republik gefährdet wird.“

Allerdings tritt das am 23. Juli 1922 verkündete Schutzgesetz gemäß § 27, also nach 5 Jahren, mit dem 23. Juli 1927 außer Kraft, vorausgesetzt, daß es nicht verlängert wird. Die Frage der Rückkehr des Kaisers nach Deutschland wird jedoch voraussichtlich in absehbarer Zeit nicht zur Entscheidung zu kommen brauchen.

Zeitungsnachrichten zufolge soll bei der deutschen und der preußischen Regierung der Plan bestehen, in Verhandlungen mit dem päpstlichen Stuhl über den Abschluß eines Konkordats zu treten, d. h. mit der Kurie eine Vereinbarung zu treffen über die dem Staat und der Kirche gemeinsamen Rechtsangelegenheiten. Zwischen dem Deutschen Reich und dem Vatikan waren schon vor einigen Jahren Vorverhandlungen über die Möglichkeit eines Reichskonkordats geführt worden, die jedoch ergebnislos verliefen. Es fragt sich zunächst, ob die gegenwärtige Reichsverfassung eine solche Vereinbarung überhaupt zulassen würde. Diese Frage der Reichszuständigkeit ist sicherlich zu bejahen. Art. 10 Nr. 1 der Reichsverfassung gibt dem Reich die Befugnis, im Wege der Gesetzgebung Grundsätze aufzustellen für die Rechte und Pflichten der Religionsgesellschaften. Ob der Reichstag in seiner gegenwärtigen Zusammensetzung einer solchen Vereinbarung freundlich gegenüberstehen würde, ist allerdings zweifelhaft. Sehr umstritten ist aber die Frage, ob und mit welchem Inhalt die einzelnen Länder Vereinbarungen mit dem Vatikan zu treffen in der Lage sind. Dieses Problem ist gelegentlich des am 29. März 1924 abgeschlossenen und am 24. Januar 1925 ratifizierten Konkordats zwischen Bayern und dem Heiligen Stuhl Gegenstand lebhafter Erörterung gegeben. Auch der Reichstag hat sich in seiner Sitzung vom 17. Juni 1925 mit der Frage beschäftigt. In dem bayerischen Konkordat wurde vor allem ein Punkt als verfassungswidrig erklärt. An den Bekenntnisschulen, die mindestens 95 % aller bayerischen Schulen umfassen, soll nach dem Konkordat kein Lehrer angestellt werden, der sich nicht verpflichtet, katholischen Religionsunterricht zu erteilen. Diese Bestimmung wurde von den Gegnern des Konkordats als gegen die Reichsverfassung verstoßend bezeichnet, weil Art. 149 II ausdrücklich bestimme, daß kein Lehrer zur Erteilung von Religionsunterricht gezwungen werden könne. — Zwischen Preußen und der Kurie besteht schon seit 1821 eine Vereinbarung, die s. Zt. der damalige preußische Gesandte in Rom, der berühmte Geschichtsforscher Niebuhr zum Abschluß gebracht; und die der Papst durch die Bulle „De salute animarum“ bestätigt hat. —

Als die Markentwertung fast ihren Höhepunkt erreicht und die Überfremdung des deutschen

Grundbesitzes bedrohliche Ausdehnung gewonnen hatte, erließ Preußen das Gesetz vom 10. Februar 1923 „über den Verkehr mit Grundstücken“. Danach sollten die Grundstücksveräußerungen einer Genehmigung in den größeren Städten des Gemeindevorstands, sonst des Landrates bedürfen. Dieses an sich zur Abwehr der Überfremdungsgefahr gut erdachte Gesetz hat sehr merkwürdige Schicksale gehabt. Bis in den Herbst 1923 hielten Gerichte und Behörden bekanntlich dem verderblichen Satze Mark gleich Mark fest. Die Grundstückspreise schnellten der Ziffer nach in die Höhe. Da die Finanzbehörden ebenfalls den erwähnten Satz zugrunde legten, kam bei der Vergleichung der Erwerbs- mit der Verkaufsziffer eine ungeheurer Differenzbetrag heraus, der für die Bemessung der Vermögenssteuer zur Grundlage genommen wurde. Um diese ruinöse Steuer anzuschwächen, waren nunmehr „Schwarzverkäufe“ an der Tagesordnung, d. h. es wurden den nach § 313 BGB. notariell abzuschließenden Verträgen geringere Verkaufspreise eingesetzt, als mündlich vereinbart worden waren. Es lag also notariell beurkundet ein simuliertes Geschäft vor. Die diesem anhaftende Nichtigkeit wurde aber durch die Auflassung und Eintragung gemäß § 313 geheilt. Als nun das Preußische Grundstücksverkehrsgesetz am 16. Februar 1923 in Kraft trat, wurde zur Genehmigung stets nur die notariellen Verträge vorgelegt, nicht die abweichenden mündlichen Vereinbarungen mitgeteilt. Als die Währung stabilisiert war, merkten die Grundstücksverkäufer, daß sie ihre Grundstücke für Goldpfennige verschleudert hatten. Sie versuchten nun, sie wieder zu erhalten durch den Hinweis, daß das wahre Geschäft mit dem richtigen Kaufpreis nicht genehmigt sei. Auf diese Weise haben in der Tat manche Inflationsverkäufer ihre Grundstücke wieder bekommen. Allerdings war die Rechtsprechung nicht ganz einheitlich, weil manche Gerichte dem Verkäufer, dessen Interesse der Schwarzkauf geschehen war, die Berufung auf diesen Umstand als gegen die guten Sitten verstoßend, versagten. Solche Rechtsstreitigkeiten schweben auch gegenwärtig noch in allen Instanzen. Inzwischen ist mit dem 1. Juli 1926 das Grundstücksverkehrsgesetz außer Kraft getreten, und es erhob sich jetzt die Frage, ob damit etwa alle nicht richtig genehmigten, also mit Schwarzzahlung verbundenen Kaufverträge unanfechtbar geworden sind. Das hat das Reichsgericht in einer Entscheidung vom 6. Oktober 1926 verneint. Es führt aus, daß mit dem Außerkrafttreten eines Gesetzes die unter dessen Herrschaft vorgenommenen Rechtsgänge, soweit sie unwirksam begründet waren, nicht automatisch wirksam werden. Soweit also Inflationsverkäufe genehmigungspflichtig waren, bleibt die Frage ihrer Wirksamkeit weiterhin zweifelhaft. Dies bezieht sich aber nicht auf die Grundstücksverkäufe vor dem 2. August 1925. An diesem Tag trat nämlich eine Novelle zum Grundstücksverkehrsgesetz vom 20. Juli 1923 in Kraft, durch welche alle später abzuschließenden

Grundstücksverkäufe von der Genehmigungspflicht befreit wurden. Für die vorher getätigten Verkäufe über ist dieser gesetzliche Überbleibsel aus der Inflationszeit noch weiterhin in Rücksicht zu ziehen und der Streit darüber wird weiterhin die Gerichte belasten.

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Der Außenhandel im August stellt sich im Vergleich um Vormonat folgendermaßen:

	Einfuhr		Ausfuhr	
	Aug. 1926	Juli 1926	Aug. 1926	Juli 1926
	in 1000 RM nach Gegenwartswerten			
lebende Tiere	12 104	9 013	477	746
Lebensmittel und Getränke	383 610	417 258	26 296	22 875
Rohstoffe und halbfertige Waren	420 553	411 851	235 350	215 790
Fertige Waren	103 460	103 955	571 794	581 868
Ein- und Ausfuhr von Warenverkehr	919 727	942 077	833 917	821 279
Gold und Silber	51 544	6 941	2 508	1 907
Zus.	971 271	949 018	836 425	823 186

Die reine Wareneinfuhr im August weist gegenüber dem Vormonat eine geringfügige Abnahme (um 9 Mill. RM) auf. Die Einfuhr an Lebensmitteln und Getränken ist leicht (um 21 Mill. RM) zurückgegangen. Die Rohstoffeinfuhr dagegen unwesentlich (um 9 Mill. RM) gestiegen. Auch die reine Warenausfuhr zeigt gegenüber dem Vormonat nur unbedeutende Änderungen; sie ist um 13 Mill. RM gestiegen. Zunahme weisen auf: die Ausfuhr von Lebensmitteln und Getränken (um 3 Mill. RM) und von Rohstoffen und halbfertigen Waren (um 10 Mill. RM); bei der Ausfuhr von Fertigwaren ist dagegen ein leichter Rückgang (um 10 Mill. RM) feststellen.

Die bisherige Entwicklung der Handelsbilanz im Jahre 1926 ist aus folgender Übersicht zu erkennen (Gegenwartswerte in Mill. RM, reiner Warenverkehr):

Monat	Einfuhr	Ausfuhr	Aktiva + Passiva —
Januar	707	794	+ 87
Februar	662	783	+ 121
März	645	923	+ 278
April	723	779	+ 56
Mai	703	730	+ 27
Juni	792	759	— 33
Juli	942	821	— 121
August	920	834	— 86

Arbeitsmarkt.

Der Rückgang in der Zahl der Hauptunterstützungsempfänger in der Erwerbslosenfürsorge hat sich auch in der zweiten Septemberhälfte fortgesetzt. In der Zeit vom 15. September bis 1. Oktober ist die Zahl der Hauptunterstützungsempfänger von 1 483 000 auf 1 395 000, also um 88 000 (d. h. 5,9 %) zurückgegangen. Die Zahl der Zuschlagsempfänger (unterstützte Familienangehörige Vollerwerbsloser) hat sich im gleichen Zeitraum von 1 481 000 auf 1 410 000 vermindert. Während des ganzen Monats September ist die Zahl der Hauptunterstützungsempfänger um 153 000, d. h. um 9,8 % zurückgegangen. Gegenüber dem Höchststand der Erwerbslosenzahl im Februar, die 2 058 000 betragen hatte, ergibt sich ein Rückgang von 663 000 oder 2,2 %.

Aktienmarkt.

Über den Kursstand der an der Berliner Börse amtlich notierten Werte berichtet der Wirtschaftsbericht Nr. 9 der Commerz- und Privat-Bank folgendes:

Goldparität	Zahl der Aktienwerte Ende Sept. 1926	1926	
		Ende Sept.	Ende Aug.
		in % der Gesamtzahl	
unter 50%	128	14,9	14,3
von 50 bis 75 "	186	21,7	23,5
" 75 " 100 "	186	21,7	21,1
" 100 " 150 "	244	28,4	29,3
" 150 " 200 "	89	10,4	9,2
über 200 "	25	2,9	2,6
Zus.	858	100,0	100,0

Der Kursstand hat sich somit wieder, wenn auch dieses Mal nur in ganz geringem Maße, verbessert. Die Zahl der auf und über Parität notierten Aktienwerte hat sich von 41,1 auf 41,7 % erhöht. Besonders bemerkenswert ist die Vermehrung der Zahl derjenigen Werte, die über 150 bzw. 200 % eingeschätzt werden. In den mittleren Kategorien hat sich eine leichte Verschiebung nach unten bzw. nach oben gezeigt. Die Zahl der insgesamt notierten Werte ist etwas geringer geworden, da bei einer größeren Anzahl ein Kurs nicht zustande kommen konnte. Die größten Steigerungen haben wieder die Stein- und Braunkohlenwerte, dann aber auch dieses Mal eine Anzahl von Aktien der Textilindustrie zu verzeichnen. Insgesamt hat der Kassamarkt wieder in etwas stärkerem Maße an den Kurserhöhungen teilgenommen.

Reichsbank.

(In Millionen Reichsmark)

Aus dem Reichsbankausweis	15. 9.	23. 9.	30. 9.	7. 10.
Notenumlauf	2901	2799	3250	3139
Goldbestand	1541	1567	1598	1616
Wechsel und Schecks	1266	1239	1382	1377
Scheidemünzen	117	120	110	110
Devisendeckung	446	457	520	510
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Devisendeckung.

Deckung	15. 9.	23. 9.	30. 9.	7. 10.
Effektive Golddeckung	53,1 %	56 %	49,2 %	51,5 %
Gold und deckungsfähige Devisen	68,5 %	72,3 %	65,2 %	67,8 %

Postwesen.

Am 1. November 1926 tritt die im Herbst 1925 von der Welttelegraphenkonferenz in Paris beschlossene neue Vollzugsordnung zum Welttelegraphenvertrag in Kraft. Das Werk (Welttelegraphenvertrag und Vollzugsordnung nebst deutscher Übersetzung) ist bei R. v. Deckers Verlag in Berlin SW 19, Jerusalem Str. 56, käuflich zu haben.

An wichtigeren Änderungen gegenüber den jetzigen Vorschriften für Telegrammen nach dem Ausland sind zu erwähnen:

Zu vervielfältigende Telegramme heißen künftig Mehrfachtelegramme, Übersetelegramme zu halber Gebühr dagegen zurückgestellte Telegramme.

Bank- und ähnliche Telegramme in offener Sprache dürfen am Anfang des Textes ein verabredetes Kennwort von höchstens 10 Buchstaben enthalten, ohne daß sie die Eigenschaft von Telegrammen in offener Sprache verlieren. Die gruppenweise Wiedergabe von Zahlen — z. B. dreißigdreißig statt dreitausenddreißig — gilt nicht als sprachwidrig. Esperanto ist für Telegramme in offener Sprache allgemein zugelassen. Mit der Prüfung von Telegraphenschlüsseln für Telegramme in verabreiteter Sprache befassen sich die Telegraphenverwaltungen künftig nicht mehr.

Als Ersatz der Wohnungsangabe in Telegrammen ist der Fernsprechanruf oder die Postschließfachnummer des Empfängers zugelassen. Zifferanschriften sind in post- und telegraphenlagernden Telegrammen verboten. Bei Telegrammen nach China dürfen Name

und Wohnung des Empfängers, bei zurückgestellten Telegrammen nach China auch der ganze Inhalt durch vierstellige Zahlen ausgedrückt werden. Bei Mehrfachtelegrammen müssen die Zustellangaben (Börse, Markt usw.) hinter den Namen jedes Empfängers gesetzt werden. Telegramme ohne Text sind nicht mehr zugelassen. Bei zurückgestellten Telegrammen dürfen Zahlen, Handelszeichen oder abgekürzte Ausdrücke über ein Drittel des Textes nicht hinausgehen.

Irrtümlich zuviel erhobene Gebühren oder zuviel verwendete Freimarken werden von Amts wegen nur dann erstattet, wenn der Mehrbetrag mindestens 2 Goldfranken ausmacht; Erstattung geringerer Beträge nur auf Antrag. Ähnliches gilt für die Erstattung der Gebühr für telegraphische Empfangsanzeigen und für bei der Beförderung ausgelassene Wörter. Bei Verzögerungen im Überseeverkehr werden künftig die Gebühren schon dann erstattet, wenn die Laufzeit mehr als zweimal 24 Stunden betragen hat. Bei Entstellungen wird nur noch die Gebühr für den Telegrammteil erstattet, der durch die Entstellung seinen Zweck verfehlt hat. Die Frist für die Anmeldung von Erstattungsansprüchen ist von 5 auf 6 Monate hinaufgesetzt worden.

Für drahtlich zu befördernde Telegramme ist die gebührenfreie Wegangabe „fil“ eingeführt, für zu funkende die Angabe „anten“. Unter Umständen können Telegramme auch mit der Luftpost befördert werden.

Dem Verkehr nach, von und zwischen Schiffen auf See dienen die Seetelegramme (Semaphor- und Funktelegramme). Bei beiden Arten von Telegrammen sind zugelassen: dringende Beförderung (aber nur auf dem Landtelegraphennetz) und Mehrfachtelegramme, ferner bei Funktelegrammen: bezahlte Antwort, Vergleichung, Empfangsanzeige und Zustellung durch Boten, und bei Semaphortelegrammen: bezahlte Antwort (aber nur in der Richtung nach See), Empfangsanzeige (jedoch nur bei Telegrammen nach See, und zwar auf den Linien des Telegraphennetzes).

Bei Telegrammen mit bezahlter Antwort im Auslandsverkehr zeigt der RP-Vermerk nicht mehr die Zahl der vorausbezahlten Wörter an, sondern den vorausbezahlten Betrag in Goldfranken, z. B. RP 3.00. Vorausbezahlte dringende Antworten fallen daher weg. Nicht voll ausgenutzte RP-Beträge werden nur auf Antrag und nur dann erstattet, wenn der Unterschied mindestens 2 Goldfranken ausmacht. Die Gültigkeit der Antwortscheine ist von 6 Wochen auf 6 Monate erhöht.

Pressetelegramme sind künftig durch den gebührenpflichtigen Vermerk „Presse“ zu kennzeichnen. Sie werden zu jeder Tages- und Nachtzeit angenommen und dürfen in Klammern zu setzende Anordnungen — bis zu 10 Wörtern — enthalten, die sich auf die Veröffentlichung des Inhalts beziehen, ebenfalls Stellen in einer anderen Sprache als der, in der das Telegramm abgefaßt ist, wenn es sich um wörtliche Anführungen aus Reden und dergleichen handelt.

Die Nebengebühren für gewisse Leistungen (Vergleichung, Empfangsanzeige, Vervielfältigung, u. a. m.) haben erhöht werden müssen.

Die Bestimmungen über den Fernsprechsdiens sind vielfach geändert und ergänzt worden. Insbesondere ist zu erwähnen:

Monatsgespräche während der Tagesstunden zur dreifachen Gebühr können zwischen den einzelnen Ländern vereinbart werden. — Dauert ein Gespräch länger als 3 Minuten, so wird, abgesehen vom Grenzverkehr, die überschießende Zeit nur nach einzelnen Minuten berechnet. — Bei Ablehnung eines Gesprächs werden 3 Minuten in Rechnung gestellt. — Für V- und Xp-Gespräche wird eine Zusatzgebühr in Höhe von $\frac{1}{3}$ der Gebühr für ein gewöhnliches Dreiminutengespräch (mindestens 0,50 Frank) erhoben.

Für den innerdeutschen Verkehr ist am 30. Juni 1926 eine neue Telegraphenordnung erlassen worden, die gleichzeitig veröffentlicht wird und ebenfalls am 1. November in Kraft tritt.

Konzentrationsbewegungen.

Ein neuer deutscher Kammgarnwebereikonzern. Die Berliner Kleiderstofffirmen J. Berglas wird, laut „Konfektionär“, ihren Interessentenkreis erheblich ausdehnen und unter der Firma Gebrüder Berglas, Mechanische Kammgarnwebereien in Berlin, einen Fabrikationskonzern bilden, dem fünf leistungsfähige Werke angehören. Die Fabrikationsbetriebe werden in Zukunft folgendermaßen firmieren: Obermylauer Kammgarnweberei Gebrüder Berglas G. m. b. H., Ronneburg; Kammgarnweberei Gebrüder Berglas G. m. b. H. Mylauer Weberei Gebrüder Berglas A.-G., Mylau. Das Schergewicht der Produktion wird auf der Erzeugung bestimmter und bewährter Standardqualitäten in Kammgarnstoffen liegen. Der Alleinbesitz des Konzerns verbleibt wie bisher in den Händen der Herren Max Alexander und Alfred Berglas, die sich auch in die Geschäftsleitung teilen.

Niederösterreichische Eskomptegesellschaft — Wetzler-Konzern. Wie in Wiener Finanzkreisen verlautet, ist das Haus E. Wetzler & Co., das früher der Anglobank nahestand, nunmehr in die Interessensphäre der Niederösterreichischen Eskomptegesellschaft eingetreten. Die Wetzler-Konzern besitzt große Unternehmungen in Österreich, Ungarn und Italien.

Zusammenschluß ostoberschlesischer Kleinbahngesellschaften. Die Schlesische Kleinbahn A.-G. in Kattowitz und die Oberschlesischen Kleinbahnen und Elektrizitätswerke A.-G. in Kattowitz beantragen bei dem zum 26. Oktober einberufenen außerordentlichen Generalversammlungen die Genehmigung des zwischen den beiden Unternehmen abgeschlossenen Fusionsvertrages.

Neckarsulmer Fahrzeugwerke-Schebera A.-G. Zwischen der Neckarsulmer Fahrzeugwerke A.-G. in Neckarsulm und der Schebera Automobilwerke A.-G. in Berlin ist ein Vertrag abgeschlossen worden, nach dem die Neckarsulmer Fahrzeugwerke A.-G. das Vermögen der Schebera als Ganzes mit Aktiven und Passiven übernimmt und in Berlin eine Zweigniederlassung errichtet. Maßgebend für die Fusion der bisher bereits befreundeten Unternehmen war der Gesichtspunkt, daß der Zusammenschluß wesentliche Ersparnisse an Verwaltungskosten und Steuern mit sich bringen und die Durchführung der Rationalisierungsbestrebungen erleichtern wird, zumal sich die Betriebe gegenseitig ergänzen. Das Gesamtunternehmen wird nunmehr einen Betrieb darstellen, der sich lückenlos von Rohmaterial bis auf den Verkauf an den Verbraucher erstreckt. Da die Neckarsulmer Fahrzeugwerke — von Standpunkt der Fahrzeugfabrikation aus gesehen — der Hauptbetrieb darstellen, während die Schebera-Gesellschaft zwar eine weiterverzweigte und bewährte Verkaufsorganisation, fabrikatorisch aber nur den Nebenbetrieb einer Karosseriefabrik in das Gesamtunternehmen einbringt, hat man die Neckarsulmer Fahrzeugwerke als aufnehmende Gesellschaft gewählt, deren Firma auch das Gesamtunternehmen tragen wird. Der juristische Sitz der vereinigten Betriebe wird Neckarsulm sein, während noch zu erwägen sein wird, welcher Ort für die Zentrallleitung zu wählen ist.

Zusammenschluß der Sturmlaternenindustrie. Schon seit längerer Zeit haben die Sturmlaternenfabriken mit erheblichen Absatzschwierigkeiten zu kämpfen gehabt, deren Ursache in den schlechten Marktverhältnissen, besonders in den Hauptabsatzgebieten China und Britisch-Indien lag. Der schlechte Auftragseingang führte zum Preiskampf zwischen den Fabriken, der die Exporteure sowie die ausländischen Importeure zu noch größerer Vorsicht beim Einkauf veranlaßte. Um das Exportgeschäft, welches für diesen Artikel fast nur in Frage kommt, wieder zur Gesundheit zu bringen, haben sich die Firmen Max Hänel Kom.-Ges., Schletttau, Fröhlich & Wolter, Beierfeld, Meva A.-G., Prag, Osnabrücker Metallwerke A.-G., Osnabrück, Fr. Weber & Co., Berlin, Ed. Sommerfeld,

erlin, die die führenden Laternenfabriken darstellen, eine Konvention gebildet mit dem Zweck, in Hamburg eine gemeinsame Verkaufsstelle zu gründen. Neben der durchgreifenden Organisation des gesamten Exportgeschäfts, das nach wie vor durch die Exporteure übernommen werden soll, ist beabsichtigt, ein gemeinsames Fabrikationsprogramm zwecks Verbilligung der Fabrikate aufzustellen. Die Verkaufsstelle wird unter der Firma: Verkaufskontor vereinigter Sturmlaternenfabriken G. m. b. H. ihre Tätigkeit aufnehmen.

Auflösung der Deutschen Automobilkonzern (D. A. K.) G. m. b. H. Die im Deutschen Automobil-Konzern (D. A. K.) G. m. b. H., Leipzig reinigten Verkaufs-Organisationen der Firmen: Dux-Automobil-Werke A.-G., Leipzig-Wahren, C. D. Marus A.-G., Ulm a. D., Prestowerke A.-G., Chemnitz, d. Vogtländische Maschinenfabrik (vorm. I. C. u. H. Dietrich) A.-G., Plauen i. V., werden gemäß Beschluß der Gesellschafter zu den einzelnen Werken zurückverlegt, so daß eine Auflösung des Deutschen Automobilkonzerns (D. A. K.) G. m. b. H. erfolgen wird. Die Gründe zu diesem Beschlusse liegen in der Veränderung der wirtschaftlichen und fabrikatorischen Lage, durch welche ein gemeinsamer Verkauf gegenstandslos wird.

Hochschulwesen.

Universität Frankfurt a. M. Doz. Dr. rer. pol. Alfred Bach hat einen Ruf an die Handelshochschule Nürnberg als hauptamtlicher Dozent für Handels- und Bankbetriebslehre erhalten.

Universität Königsberg. Der durch den Weggang des Prof. Mann nach Köln erledigte Lehrstuhl der Staatswissenschaften ist dem Ministerialdirektor im Auswärtigen Amt und Honorarprof. der Universität Kiel Oswald Schneider angeboten worden.

Universität Leipzig. Der Schriftsteller Dr. Friedrich Werth in Wien hat den Ruf auf den Lehrstuhl der Zeitungswissenschaft in Leipzig angenommen.

Handels-Hochschule Berlin. Von Winter-Semester 26/27 ab wird am Betriebswirtschaftlichen Seminar (Direktor Prof. Dr. Nicklisch) zum Zwecke des weiteren Ausbaus der produktionswirtschaftlichen Einrichtungen der Handels-Hochschule die Arbeitsgemeinschaft „Produktionsprozesse“ als „Produktionswirtschaftliche Arbeitsgemeinschaft“ weitergeführt.

Diese Arbeitsgemeinschaft wird sich im Zusammenhange mit der in früheren Semestern begründeten Arbeitsgemeinschaft deutscher Betriebswirte zu Berlin unter Leitung von Direktor Dipl.-Ing. Frank Mäckel, Berlin, und Dipl.-Kfm. Dr. Alexander Hellwig, Charlottenburg, eine vertiefte Behandlung (und Klärung) der Betriebsvorgänge und die Erforschung der Zusammenhänge zwischen Einzel- und Gesamtwirtschaft zum Ziele setzen. Die Arbeit soll auf dem Wege von Vorlesungen, Übungen und Betriebsstudien innerhalb eines begrenzten Kreises von Teilnehmern durchgeführt werden.

Die beiden Hauptgebiete sind:

1. **Waren- und Arbeitskunde** (die verschiedenen Waren werden nach Vorkommen und Gewinnung, nach Eigenschaften und Verwendung behandelt. Die Arbeitsprozesse werden eingehend an Hand von Proben und Schaubildern erörtert).

2. **Betriebsdisposition und -Organisation.** (Die Hauptgebiete der betrieblichen Organisation werden einer grundsätzlichen Darstellung unterzogen, insbesondere die Beschaffungs-, Termin-, Werkstatt- und Rechnungswirtschaft. Betriebsstudien werden die Kenntnisse vertiefen.)

Für die Teilnahme an diesen Veranstaltungen, die am 1. November an Montags, Dienstags, Mittwochs 9 Uhr abends stattfinden, kommen in Frage: Diplomkaufleute, Diplomhandelslehrer sowie entsprechend Vorgebildete auf Grund besonderer Zulassung durch den Direktor des Betriebswirtschaftlichen Seminars der Handels-Hochschule Berlin C 2, Spandauer Straße 1.

Das Honorar für die angegebenen 9 Stunden durch das ganze Semester hindurch beträgt 25 M und ist die erste Hälfte bei Anmeldung, die zweite am 15. Januar an die Kasse Handels-Hochschule zu entrichten.

Tagungen.

Der Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung und der Ausschuß für wirtschaftliche Fertigung veranstaltete zusammen mit dem Messeamt Köln am 15. September die 2. Tagung „Fließarbeit“ in Köln. Die Vortragsfolge umfaßte folgendes: „Die Voraussetzungen wirtschaftlicher Fertigung“, Generaldirektor Hinnenthal, Geschäftsführer des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit, „Erfahrungen bei Durchführung von Fließarbeit“, Direktor Dipl.-Ing. Obm. des Fachausschusses für Fließarbeit beim A. W. F.; „Betriebswirtschaftliche Vorbedingungen zur Einführung von Fließarbeit“, Dipl.-Kfm. Dr. A. Hellwig; „Allgemein wirtschaftliche Erfordernisse zur Einführung der Fließarbeit“, Prof. Dr. Schmalenbach, Obm. des Fachausschusses für Rechnungswesen beim A. W. V.

Die Arbeitsgemeinschaft Deutscher Betriebs-Ingenieure im Verein Deutscher Ingenieure veranstaltete am 17. und 18. September in Stuttgart eine betriebstechnische Tagung. Neben Besichtigungen standen folgende Vorträge auf der Tagesordnung: „Fließarbeit unter Berücksichtigung des mäßigen und arbeitenden Betriebskapitals“, Dr. Kienle; „Psychotechnik der Menschenbehandlung“, Dr. Giese; „Arbeitsbeschleunigung in Betrieben mit Kleinserienfertigung“, Dir. Dr. Ludwig; „Stückzeitberechnung in der Feinmechanik“, Dr. Schaarschmidt.

Bücherbesprechungen.

Bankliteratur.

Hahn, Max: Handbuch der Banken- und Sparkassen-Gesetzgebung. Sammlung der für die Kommunal- und Privatbanken, Sparkassen, Girokassen und öffentlichen Kreditinstitute ergangenen Gesetze, Verordnungen, Erlasse usw. auf den Gebieten des Geld-, Bank-, Börsen-, Sparkassen- und Steuerwesens. Band III des bisher unter dem Titel „Handbuch der preußischen Sparkassen-Gesetzgebung“ erschienenen Werkes. Berlin 1926, Max Galle Verlag. Gr.-8°. XXXIV und 851 S. RM 45.—

Im Vorwort schreibt der Herausgeber: „Wer aus irgendeinem Anlaß es unternimmt, das von Anfang 1922 bis Ende 1925 ergangene Material an Gesetzen, Verordnungen, Erlassen usw. durcharbeiten, der wappne sich nicht allein mit Geduld und Selbstbeherrschung, sondern auch mit Gleichmut.“ Ein gewaltiges Material war zu sichten. Der Herausgeber hat sich für „möglichste Ausführlichkeit“ entschieden, „denn gar mannigfaltig sind die Anforderungen, die heute an den Bank- und Sparkassenmann herantreten“. Ich bin der Auffassung, daß das an und für sich sehr nützliche Buch besser seinen Zwecken gedient hätte, wenn eine kritische Auswahl der Gesetze und Verordnungen erfolgt wäre. Was für ein Interesse bietet heute für weitere Kreise, um nur ein Beispiel zu nennen, die „Verordnung über die Ablieferung ausländischer Vermögensgegenstände vom 25. August 1923“, die mit den Durchführungsbestimmungen fast 20 Seiten füllt? Das alphabetische Sachregister, das die Benutzung des Buches erleichtern soll, umfaßt demgegenüber noch nicht 6 Seiten! Durch eine knappe Herausschälung des heute noch Wichtigen — wobei auf Erledigtes kurz in Anmerkungen hätte verwiesen werden können — hätte der Umfang des Buches um mindestens die Hälfte

sich verringern und dementsprechend der Interessentenkreis sich erweitern lassen. Vielleicht erwägen dies Herausgeber und Verlag bei einer Neuauflage.

Lemaitre, Bernhard: Der Effekten-Lieferungsverkehr und das Effekten-Giro-Depot. Stuttgart 1926, C. E. Poeschel Verlag. Gr.-8°. 102 S.

Die im Bankgewerbe seit einigen Jahren erfolgte Mechanisierung konnte aufs Effekten-Lieferungsgeschäft naturgemäß nur geringen Einfluß haben. Die Entnahme der Mäntel und Bogen aus den Depots, die Kontrolle der Effekten durch die kaufende Bank hinsichtlich Lieferungsfähigkeit, Verlosung usw., das Bändern fürs Depot, das Nummernschreiben usw. usw. ließ sich gegenüber dem bisherigen Zustande naturgemäß nur unwesentlich verbessern. So mußte man zu Radikalmitteln greifen.

Bernhard Lemaitre gibt zunächst einen guten Überblick über die bisherige Art der Wertpapierlieferung bei Kasse- und bei Zeitgeschäften — daß die Bank des Berliner Kassenvereins für jeden einzelnen Effektenposten eine Inkassoprovision berechnet, stimmt aber nicht! —, skizziert dann die verschiedenen Vorschläge, die zur Vereinfachung des Effektenlieferungsverfahrens im Interesse der Unkostenminderung gemacht worden sind, um dann eingehend die Technik des Effektengirodepots, wie sie sich gegenwärtig in Berlin, Frankfurt a. M., Wien und an anderen Orten gestaltet, zu schildern. Ziffernmäßig werden die Vorzüge des neuen Systems dem alten Verfahren gegenübergestellt. Lemaitre spricht auf Grund praktischer Erfahrungen und das gibt seinen Darlegungen eine besondere Note. — Das „tote“ Konto und das „tote“ Depotbuch scheinen aber wirklich nicht totzukriegen zu sein!

Nissen, Ferdinand: Die bankmäßige Betätigung der Sparkassen. Stuttgart 1926, C. E. Poeschel Verlag. Gr.-8°. 44 S.

Inhalt: Entstehung und Aufgaben der Sparkassen — Sparkassenmäßige und bankmäßige Betätigung — Die Betätigung der Sparkassen in der Zeit nach ihrer Begründung — Die Entwicklung der bankmäßigen Betätigung der Sparkassen — Gegenwärtiger Stand der bankmäßigen Betätigung der Sparkassen — Kritik der bankmäßigen Betätigung der Sparkassen — Literaturverzeichnis.

Zwischen Banken, die sich auf ihrem eigenen Gebiet bedroht sehen, und Sparkassen, die den neugewonnenen Boden mit allen Mitteln zu behaupten streben, tobt gerade jetzt wieder ein lebhafter Streit über die Abgrenzung des Tätigkeitsgebietes. Da erscheint gerade zur rechten Zeit die fleißige und von guter Sachkenntnis zeugende Schrift von Dr. Ferdinand Nissen. Objektiv, gestützt auf Tatsachenmaterial, wird, nach einem historischen Überblick, eine Kritik an der bankmäßigen Betätigung der Sparkassen geübt. Bei seinen Untersuchungen, ob die heutige bankmäßige Betätigung der Sparkassen volkswirtschaftlich berechtigt ist, welche Gründe dafür und welche dagegen sprechen, kommt Nissen zu dem Ergebnis:

1. Eine Schädigung des alten Spargeschäftes ergibt sich aus der bankmäßigen Betätigung der Sparkassen nicht.

2. Gegen die bankmäßige Betätigung der Sparkassen, zu der eine längere Entwicklung geführt hat, lassen sich zwar berechtigte Bedenken geltend machen, doch stehen dieser erhebliche volkswirtschaftliche Vorteile gegenüber.

Nissen erinnert am Schluß seiner interessanten Ausführungen an die Worte des Grafen Zedlitz Trütschler, des ehemaligen Oberpräsidenten der Provinz Schlesien, auf dem Schlesischen Sparkassentage im Jahre 1909: „Lassen Sie uns die Sparkasse als eine Zelle auffassen, die in ihrer Weiterentwicklung sich an die wirklichen Bedürfnisse des täglichen Lebens anschließt und verlangt, daß es möglich gemacht wird,

ein wenig hinüberzugreifen in Geschäfte, die nicht ihrer ursprünglichen Bedingung nach als ihre Aufgabe bezeichnet worden sind.“

Hoffmann, Erich: Das Anlagegeschäft der preußischen Sparkassen in seiner neueren Entwicklung. Berlin 1926, Verlag für bargeldlosen Zahlungsverkehr Robert Gürgens. 8°. 79 S.

Im Jahre 1897 erklärte der Altmeister auf dem Gebiete des Bankwesens, Adolph Wagner, bei Verhandlungen über den ländlichen Personalkredit: „Es ist eigentliche keine richtige Entwicklung in Deutschland, daß die Sparkassen . . . meistens den größten Teil ihrer gesamten Anlagen in Hypotheken machen.“ So gelangte er zu dem Schluß: „Die Sparkassen müßten gerade nach ihren Passiven mehr für den persönlichen Kredit verwertbar gemacht werden.“ Heute gehen die Forderungen umgekehrt dahin: Die Sparkassen sollen das Personalkreditgeschäft aufgeben und sich in erhöhtem Maße dem Hypothekengeschäft widmen. Sie seien nach Wesensart, regionaler Verteilung und geschichtlicher Entwicklung die gegebenen Darleher von Hypothekengeldern, insbesondere für die Landwirtschaft.

Der Verfasser geht im 1. Teil seiner Arbeit auf die wirtschaftlichen, rechtlichen und technischen Grundlagen des Anlagegeschäfts der Sparkassen ein und zeigt, daß in den Anfängen des Sparkassenwesens die den Sparkassen gesetzte soziale Aufgabe als erfüllt betrachtet wurde, wenn es ihnen gelang, durch eifrige Förderung der Spartätigkeit die minderbemittelte Bevölkerung ihres Geschäftsbezirks durch Ansammlung von kleinen Kapitalien aus eigener Kraft vor Verarmung zu schützen. Eine Änderung dieses Verhältnisses bahnte bereits der Erlaß des preußischen Innenministers vom 18. April 1856 an, der den Sparkassen neben der Pflege des Spargeschäfts übertrug „die nicht minder wichtige Aufgabe, Existenzen zu erhalten, welche sonst wenn nicht geradehin zerstört, doch wesentlich gefährdet werden möchten.“

Im 2. Teil der Schrift von Dr. Erich Hoffmann werden die in Betracht kommenden Anlagegeschäfte der Sparkassen besprochen: Das Realkreditgeschäft, das Personalkreditgeschäft, der Kredit an Gemeinden und Korporationen, das Wertpapiergeschäft und das Diskontogeschäft. Sehr bedauerlich ist, daß die Sparkassenstatistik nur bis zum Jahre 1921 durchgeführt werden konnte.

Der mitten in der Sparkassenpraxis stehende Verfasser kommt zu dem Schluß, daß „keinesfalls wieder eine so weitgehende Festlegung der Betriebsmittel auf lange Sicht vorgenommen werden dürfe, wie dies vor dem Kriege der Fall war“. Für die Gegenwart erscheint die Forderung nach einer stärkeren Pflege des eigentlichen Hypothekarkredits und die Überlassung der kurzfristigen Geschäfte an die Kreditbanken durchaus unerfüllbar.

Hartmann, Gerhard: Die Entwicklung und Organisation des kommunalen Bankwesens in Deutschland. Stuttgart 1926, C. E. Poeschel Verlag. Gr.-8°. 95 S.

Inhalt: Begriff und Träger der Kommunalbanken — Die geschichtliche Entwicklung der Kommunalbanken lokalen Charakters — Die Entwicklung der Kommunalbanken interlokalen Charakters — Die Organisation der Kommunalbanken lokalen Charakters — Der Geschäftsbereich der Kommunalbanken — Die Stellung des kommunalen Bankwesens im deutschen Wirtschaftsleben — Literaturverzeichnis — 3 Anlagen.

Seit Beginn des Jahrhunderts erfolgte in Deutschland eine starke Vermehrung der Bankanstalten öffentlich-rechtlicher Körperschaften in verschiedenen Formen und verschiedenen Zwecken dienstbar gemacht. Waren im vergangenen Jahrhundert nur die Staaten und die höheren Verwaltungskörper (Provinzen) Träger öffentlicher Banken, so treten jetzt, insbesondere gegen Ende

Weltkrieges, neben diese auch die Gemeinde und Kreise. Ein buntes Bild von Organisationen im kommunalen Bankwesen entsteht.

Dr. Gerhard Hartmann sucht zunächst Antwort zu geben auf die Frage: Welches sind die Gründe und Ursachen der Entstehung und Entwicklung dieser kommunalen Banken?

Bis zum Jahre 1911, dem Beginn der Kommunalbankbewegung, bestanden in Deutschland nur 2 Stadtbanken: Breslau und in Chemnitz. Beide verdanken ihr Entstehen (1848) dem Streben der Gemeindekörperschaften, Handel, Industrie und Gewerbe in ihren Städten zu unterstützen. Diese beiden Stadtbanken haben dann ihrer Organisation und ihrem Geschäftskreis das Vorbild für die seit 1911 errichteten Stadt- und Kreisbanken gegeben. Im Jahre 1921 erfolgte die Gründung „Deutschen Verbandes der kommunalen Banken“, die verhinderte eine weitere Zersplitterung des öffentlichen Kapitals, da Vertreter der Sparkassen und Giroverbände, wie der Städte und Landkreise, maßgebenden Einfluß auf die Stadt- und Kreisbankbewegung ergaben. Hiermit war der erste Schritt zu der am April 1924 erfolgten Vereinigung der drei Spitzenverbände des kommunalen Bankwesens:

Deutschen Sparkassenverbandes, des Deutschen Zentralgiroverbandes und des Deutschen Verbandes der kommunalen Banken getan worden. Seine Wirkung bestand zunächst darin, daß sich von nun an die Girozentralen an der Errichtung von Stadt- und Kreisbanken beteiligten. Damit wurde eine größere Einheitlichkeit der Bewegung und eine finanzielle Stärkung der Gemeindebanken erzielt.

Dr. Hartmann, der selbst längere Zeit im kommunalen Bankwesen praktisch tätig war, gibt in großen Zügen einen sehr interessanten Einblick in die Organisation und in die Geschäftstätigkeit der Kommunalbanken. Da er auch theoretisch gut geübt ist, weiß er das Wichtige von dem weniger Wichtigen zu unterscheiden.

Kritik an den bestehenden Verhältnissen übt der Verfasser besonders im Schlußkapitel. Das kommunale Bankwesen wird seiner Auffassung nach die Stellung, die es erobert hat, behaupten. „Seine Organisation ist wohl dazu angetan, allen Anforderungen gerecht zu werden. . . . Alle Voraussetzungen sind gegeben, daß der Führer der Kommunalbankbewegung mit der Größe der Aufgabe wachsen und die Bedenken zerstreuen werden, die gegen ihre Fähigkeit, Bankanstalten zu errichten, erhoben worden sind.“

Die Schrift von Dr. Gerhard Hartmann wird von denen, die sich für aktuelle Fragen des Bankwesens interessieren, mancherlei Anregungen bieten.

Obst.

Werbeliteratur.

Paneth, Dr. Erwin: *Entwicklung der Reklame vom Altertum bis zur Gegenwart*. München und Berlin 1926. 244 S. mit 168 Abb.

Schlecht beraten war der um die Reklameliteratur so verdiente Verlag von R. Oldenbourg, als er die Arbeit von Dr. Paneth in Verlag nahm; schlecht beraten Prof. Viktor Mataja, als er diese Arbeit mit einem Geleitwort versah. Denn das Buch Paneths verdient weder, das Verlagswerk eines bedeutenden wissenschaftlichen Verlages aufgenommen, noch von einem Wissenschaftler internationalen Rufes eingeleitet zu werden.

Nach dem Vorwort hat sich der Verfasser die Aufgabe gestellt, „die Mittel der Gegenwart und Vergangenheit eine erfolgreiche Reklame in ein einheitliches System zu bringen und die Gründe für ihre Werbekraft in ihren einzelnen Formen im Dienste der verschiedenen Zwecke aufzulegen“, nach dem Haupttitel will er schildern die Entwicklung der Reklame vom Altertum bis zur Gegenwart. Er versucht diese Aufgaben zu lösen durch eine große Zahl von Einzelgeschichten einzelner Reklamemittel, er zu den Obergruppen der Entwicklungsgeschichten der geschäftlichen Reklame, Reklame für Länder und

Gemeinden, Personenreklame, Wahlreklame, Ideenreklame verbindet. Ein zusammenfassender Überblick über die Entwicklungslinien als solche fehlt; es fehlt überhaupt jede klare Erfassung der zeitlichen Entwicklung, die naheliegendsten Zusammenhänge werden nicht erkannt. Dazu kommt die uneinheitliche und unklare Zielsetzung der ganzen Arbeit. Eine Fülle von Einzelstoff ist durch den Verfasser zusammengetragen worden und unverarbeitet in loser, äußerlichster Gruppierung dargeboten. In solchem Zustande ist eine Materialsammlung höchstens vertretbar, wenn es sich um sonst unzugängliches Quellenmaterial handelt. Aber auch das trifft für wesentliche Teile der Panethschen Arbeit nicht zu.

Es kommt dem „Verfasser“ nämlich nicht darauf an, seitenlang wortwörtlich ohne Zitierung der literarischen Quelle abzuschreiben, abzuschreiben mit allen Einzelheiten und Feinheiten der sorgsam historischen Sammelarbeit eines Dritten (die Seiten 37 bis 44) und dabei ein Werk auszubeuten, das seit 2 Jahrzehnten im Buchhandel vergriffen ist (Cronau: Das Buch der Reklame. 2. A. Leipzig 1889). Ein daraufhin durchgeführter flüchtiger Vergleich mit diesem und einem andern älteren Werke ließ die wörtliche Übereinstimmung von über 300 Textzeilen und die Entnahme einer Anzahl seltener Abbildungen ohne jedes Zitat erkennen. Das erschien mir ausreichend zur Charakterisierung, so daß ich auf weitere Vergleiche verzichtete habe.

Ich habe in den letzten Jahren bei der Durchsicht einiger anderer wissenschaftlichen Veröffentlichungen der gleichen Literaturgruppe die Erfahrung machen müssen, daß auch sonst sehr weitherzig mit dem geistigen Eigentum anderer umgegangen worden ist. Immerhin konnte in diesen Fällen manches durch — wenn auch nicht entschuldbar — Unachtsamkeit erklärt, anderes als „Anlehnung“ umgedeutet werden. Im vorliegenden Falle scheint es mir aber doch am Platze, in aller Öffentlichkeit auf das Unaufrichtige und Unzulässige einer solchen Arbeitsweise hinzuweisen. Solche Dinge dürfen nicht einreißen und es ist sehr notwendig, daß die Kritik ihnen mehr Beachtung als bisher zuwendet.

Seyffert.

Auf obige Kritik, die wir auf Wunsch des Herrn Rezensenten Herrn Dr. Paneth zur Stellungnahme vor der Veröffentlichung zugänglich machten, erhalten wir von Herrn Dr. Paneth folgende Erwiderung:

„Das Werturteil über die Güte des Inhaltes, die richtige Auswahl des Stoffes und die Systematik des Aufbaues eines wissenschaftlichen Werkes ist etwas Subjektives; es wäre müßig für einen Autor, mit einem Kritiker hierüber diskutieren zu wollen. Gerade die jüngste Vergangenheit hat übrigens gezeigt, daß trotz sehr schlechter Kritiken ein Werk doch grundlegend und für den wissenschaftlichen Fortschritt wichtig sein kann (Ehrlich, Einstein usw.).“

Die in Ihrem sehr geschätzten Blatte erschienene Besprechung enthält aber in der Hauptsache etwas ganz anderes als ein subjektives Werturteil, es enthält die Behauptung, daß die Seiten 37—44 ohne Zitat abgeschrieben und dabei die sorgsame, historische Sammelarbeit Cronaus ausgebeutet wurde.

Ein Blick auf die Anmerkung zu § 37 meines Werkes weist ohne weiteres auf die Quellenangabe (The history of signboards von Jakob Laaewood und John Camden Hotten, London 1866). Auch die Behauptung, daß hier ein geistiges Eigentum Cronaus oder gar seine sorgsame Sammelarbeit vorliegt, beruht auf einem Irrtum. Cronau hat diese Partie wörtlich aus dem von mir angegebenen Werke entnommen, wie überhaupt der Großteil des Buches von Cronau, was vielfach unbekannt ist, die wörtliche Wiedergabe älterer, französischer und englischer Werke darstellt und nur die Mitteilungen über Asien und Amerika wichtige, eigene Forschungsergebnisse Cronaus sind, der diesbezügliche Nachweis ist sehr leicht, da diese älteren Werke Eigentum meiner Bibliothek sind. Eine Zitierung Cronaus an diesem Platze war also unnötig; ich habe ihn lediglich dort zitiert (S. XV, 1, 139), wo seine eigene Arbeit vorliegt.

Von den Seiten 37—44 sind übrigens ca. 3 Seiten Abbildungen, von denen keine einzige im Cronau enthalten ist.

Schon eine flüchtige Durchsicht der Abbildungen zeigt, daß die Zitatangaben in den meisten Fällen unterhalb des Bildes durchgeführt ist. Sie ist in der Regel nur dort weggeblieben, wo sie aus dem Texte zu entnehmen ist, die Originale mein Eigentum sind, die Zitierung nicht gewünscht wurde, die Originale unbekannten Aufenthaltes sind u. dgl. m. Jedenfalls ist festzustellen, daß die wichtigen, in meinem Werke und auch im Cronau enthaltenen gleichen Abbildungen von mir nicht dem Cronau entnommen wurden, was jeder Fachmann durch Vergleich leicht überprüfen kann.

Prof. Mataja, der übrigens Cronau und auch die fremdsprachige ältere Reklameliteratur sehr genau kennt, hat sich vor Abfassung seines Geleitwortes mein gesamtes Material vorlegen lassen, dasselbe überprüft und mit dem Buchinhalte verglichen; bei dieser Gelegenheit hat er mir auch seine Anerkennung für die Reichhaltigkeit meiner Sammlung und die Seltenheit und Kostbarkeit vieler Stücke ausgedrückt.

Jedes historische Werk muß auf den Forschungsergebnissen anderer aufbauen; mein Werk besteht zum weitaus überwiegenden Teile nicht nur aus eigenem Material, sondern auch aus eigenen Forschungen. Ich würde mich übrigens sehr freuen, einer unparteiischen Persönlichkeit dasselbe vorzulegen und Sie so von der Ungerechtigkeit Ihres Urteiles zu überzeugen.“

Wien, am 4. September 1926.

W. Erwin Paneth.

Herr Professor Dr. Seyffert sendet uns auf die Erwiderung des Herrn Dr. Paneth folgendes Schlußwort, mit dem wir die Diskussion abschließen:

„Ich habe gegen Herrn Dr. Paneth einen sehr schweren Vorwurf erhoben und ein Autor, der sein Werk als ein wissenschaftliches geschätzt wissen will und von ihm erhofft — wie die Erwiderung erkennen läßt —, daß es „grundlegend und für den wissenschaftlichen Fortschritt wichtig“ sein möge, konnte meines Erachtens darauf nur so erwidern, daß er entweder den Vorwurf anerkannte und daraus die Folgerungen zog oder aber in seiner Erwiderung sagte: Es ist nicht wahr, was da über mein Werk gesagt worden ist. Das erste wollte Herr Dr. Paneth offenbar nicht, das zweite konnte er nicht und so fand er ein drittes: Er verteidigt sein Abschreiben damit, daß er, von dem er abschrieb, ja seinerseits abgeschrieben habe.

Also: Wenn ein deutscher Plakatmaler ein englisches Plakat unerlaubtermaßen nachahmt und ein österreichischer Plakatmaler kommt und kopiert haargenau das Plagiat des Deutschen, so ist nach der Logik des Herrn Dr. Paneth der Österreicher deshalb kein Plagiator, weil der Deutsche einer war!

Denn erstens: Paneth schreibt die von mir beispielsweise aufgeführten Seiten 37—44 wortwörtlich aus Cronau ab und nicht aus Cronaus Quelle, die nach Paneth eine englische ist, während die deutschen Texte bei Paneth und Cronau wörtlich übereinstimmen.

Zweitens: Paneth weist darauf hin, daß er ja die englische Quelle zitiert habe. Cronau zitiert 3 Zeilen weiter ebenfalls eine englische Quelle (nicht die von Paneth angegebene). Aber: Eine Quellenangabe berechtigt noch nicht zum wörtlichen Abschreiben, es sei denn, daß die wortwörtliche Entnahme kenntlich gemacht ist. Und: Paneth schreibt gar nicht die Quelle sondern die Übersetzung Cronaus ab. Und außerdem: das Zitat lautet: „In England¹⁾ waren die Händler sogar gesetzlich gezwungen...“. Es wird der Eindruck erweckt, als stamme die Angabe über das, wozu in England die Händler gezwungen seien, aus dem zitierten Buche. Statt dessen deckt Paneth eine Fülle anderer exakter Mitteilungen mit diesem einmaligen

„Siehe...“ und unterstellt dem Leser das Ahnungsvermögen, daß das Zitat auch über das laufende Kapitel hinaus im nächsten noch seine Geltung habe. Diese Technik Paneths ist so charakteristisch, daß ich sie in einzelnen belegen muß, denn er stellt es in seiner Erwiderung so hin, als ob durch das eine Zitat folgende Tatsachenmitteilungen als wörtlich aus fremden Quellen entnommen gekennzeichnet seien:

- Auf Seite 37: die Hauszeichenpflicht in England (daß auf bezieht sich die Quellenangabe tatsächlich);
das Beispiel des Brauers in Chelsea
„ „ 38: das französische Edikt von 1567;
die Verfügung Heinrich III von 1577
die Verfügung Ludwig XIV von 1693
„ „ 39: die Beschreibung des Zeichens des Apotheker und Barbier;
„ „ 40: die Beschreibung des Zeichens des Korbmacher und Pfandhäuser;
der Bericht des „Spectator“ von 8. Jan. 1743;
„ „ 41: beginnt ein neues Unterkapitel „Kuriose Geschäftszeichen“, dessen Überschrift Paneth mitten in sein angelegtes Zitat einschiebt. In diesem neuen Kapitel sind folgende Angaben wörtlich aus Cronau entnommen, ohne irgendein Zitat Cronaus oder seine Quellen:
„ „ 41: die Angabe, daß der Maler Clarkson für das Zeichen „Shakespeare“ in Little Russel Street, Drury Lane, London 500 £ erhielt;
die Mitteilungen über das Schild „Zur weißen Herz“ zu Scoble, Norfolk;
die Angaben, daß von diesem berühmtesten Wirtshausschild Beschreibungen aus den Jahren 1663 und 1655 und ein Stich von 1740 erhalten seien;
die Mitteilung der ausführlichen Überschrift des Stiches von 1740;
„ „ 42: die genaue Beschreibung des Schildes die Feststellung, daß ein Bild Coreggios in der Galerie Sutherland ein Wirtschaftsschild ist;
„ „ 43: die gleichen Feststellungen bezüglich Bilder von Pooter (im Haager Museum), Holbein (im Baseler Museum) Gonjon, Guericourt, Watteau, Vernet die Angaben über das Schild des goldenen Pfropfenziehers in Oberwesel gemalt von Schröter;
die Regierungsverbote gegen zu große Schilder;
der Bericht des Franzosen Grosley von 1765;
die Londoner Stadtverordnung von 1419;
„ „ 44: das Schildunglück in Brides Lane Fleet-Street, London;
das französische Verbot von 1669;
die Pariser Verordnung von 1761;
die Londoner Verordnung von 1762.

Aber ich habe in meiner Kritik diese Seiten 37—44 nur als Beispiel der Abschrift aus Cronau aufgeführt. Paneth sagt in seiner Erwiderung, daß „nur die Mitteilungen über Asien und Amerika wichtige, eigene Forschungsergebnisse Cronaus sind“ und daß er „ihm lediglich dort zitiert, wo seine eigene Arbeit vorliegt“. Nun, von Asien und Amerika handeln die Mitteilungen über die Kopfgeldjäger der Dajaken Borneos und über die Skalpe und Ehrenfedern der Indianer Nordamerikas auf Seite 211 und 212. Sie sind von Paneth wortwörtlich aus Cronau abgeschrieben, ohne jedes Zitat und ohne jede andere Quellenangabe.

Weiter sind aus Cronau abgeschrieben: S. 12 Z. 8 bis 39; S. 18 Z. 13—15; S. 19 Z. 1—11, 14—16; S. 20

¹⁾ Siehe The history of signboards von Jakob Laarwood und John Camden Hotten, London, Chatto & Windus, 1866.

1—15, 18—26; S. 21 Z. 23—35; S. 210 Z. 20—33; 213 Z. 18—35; alle diese Stellen enthalten ähnlich wie die Seiten 37—43 eine Fülle tatsächlicher Mitteilungen, und zwar ohne jedes Zitat, weder Cronau, noch einer Quellen. Dabei passiert es Paneth öfter, daß er Dinge abschreibt, die zwar um 1880 herum zutrafen — wie z. B. der Straßenverkauf von Bettstroh in den Städten oder die Landplage der Hotel runners in S. A. — heute aber der Geschichte angehören. Und nun die Abbildungen. Ich habe aus Zeitmangel die Abbildungen ebensowenig alle nachprüfen können, wie ich den ganzen Text Paneths und Cronaus habe vergleichen können, aber das, was auch hier ein flüchtiger Vergleich erkennen ließ, besagt schon genug. Paneth ist in seiner Erwiderung, „daß die wichtigen, in einem Werke und auch in Cronau enthaltenen gleichen Abbildungen von mir nicht dem Cronau entnommen wurden“. Er gibt also zu, daß zahlreiche wichtige, insbesondere historische Abbildungen Cronau schon einmal 1889 veröffentlicht hat und daß er sie bringt, ohne Bezug auf die frühere Veröffentlichung zu nehmen, denn in vielen Fällen nennt Paneth bei diesen Abbildungen überhaupt keine Quelle, in anderen die gleiche, wie Cronau auch nennt. Aber weiter: die Abbildungen 15, 16, 17 (Holzschnitte) sind sowohl bei Cronau wie bei Paneth zu finden, nur mit dem Unterschied, daß Paneth keine Quellen nennt, wohl aber Cronau! Quelle für die Abbildung 9 Harpers Monthly, New York; für die Abbildungen 15, 16, 17 Seemanns kulturhistorischer Bilderbogen).

Alles in allem: Die Erwiderung des Herrn Dr. Paneth ist nichts von dem entkräftigt, was mich zu meiner Kritik aus den in ihrem Schlußabsatz angeführten Gründen veranlaßt hat. Es besteht keinerlei Zweifel darüber, daß Herr Dr. Paneth aus Cronau wortwörtlich abgeschrieben hat, abgeschrieben mit allen Einzelheiten und Feinheiten der sorgsamsten historischen Sammelarbeit eines Dritten. Und wenn in manchen Fällen dieser Dritte nicht Cronau sein sollte, sondern einer, der Cronau als Quelle diente, so war es erst recht Pflicht eines Autors, der seinem akademischen Grade entsprechende wissenschaftliche Arbeit schuldet, diesen Vierten um Worte kommen zu lassen und ihn als Quelle zu nennen und — wenn er sich dabei der Übersetzung Cronaus bediente — auch unter Nennung des Übersetzers.“

Seyffert.

Literatur-Übersicht.

November.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 9. Lieferung: Finanzierung — Getreide-Spezialmarkt. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Sp. M 7.—.

Unternehmung, Unternehmungsformen, Unternehmer.

Sombart, Der neue Unternehmertyp. Magazin der Wirtschaft 2, 41.

Organisation des Vermögens.

Bewertungsfragen.

Mellerowicz K., Der Ertragswert. Bankwissenschaft 3, 14.

Schubert A. A., Die Errechnung des Geschäftswertes. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 8. 9. 10.

Werbung.

*Bartholomay Paul, Geschäftskunst. 2. vermehrte u. verbesserte Aufl. mit zahlreichen zum Teil zweifarbigen Abbildungen. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. Über 250 S. Ganzleinenband ca. M 10.—.

*Hartungen Ch. v., Psychologie der Reklame. 2. verm. Aufl. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. Über 350 S. Geb. ca. M 10.—. Ganzleinenband ca. M 12.—.

*Krahe F., Das Schaufenster des Edeka-Kaufmanns. Edeka-Verlag, Berlin. 8°. 144 S. M 12.—.

*Marbe Karl, Psychologie der Werbung. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Mit einer Tafel. Ca. 130 S. Geb. ca. M 6.—.

*120 Neue Werbebriefe in Original-Reproduktionen. Muth'sche Verlagsbuchhandlung, Stuttgart. 8°. 128 S. M 3.70.

Bandat G., Neuzeitliche Werbung. Wirtsch. Nachrichten 3, 27.

Druckenmüller A., Der Vertrieb des Buches. Der Kaufmann und das Leben, Beiblatt zur Zeitschr. f. H. u. H. 19, 10.

Kramolowsky G., Der Werbeplan, seine Entstehung und Durchführung. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 10.

Linnmann K., Wie offeriert man erfolgreich Maschinen? Organisation 28, 20.

Schöning W., Anpreisung von Werbeschriften in amerikanischen technischen Anzeigen. Organisation 28, 20.

Der Entwurf von Werbebriefen. Der Organisator 8, 91.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

Meyer H., Der Eisenpakt. Magazin der Wirtschaft 2, 34.

Bilanz.

Leake P. D., Internationale Probleme der Bilanzlehre. Wirtschaftsdienst 11, 41.

Buchhaltung.

Penndorf B., Die Maschine in der Buchführung. Anwendung und Methode. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 10.

Rentabilität, Gewinn, Sicherheit, Risiko.

Klinger K., Zur Rentabilitätsfrage. Die Unternehmung 2, 10.

Schmaltz, K., Umsatz und Umsatzgliederung der Groß-Berliner Bäckereibetriebe für die Jahre 1924 und 1925. Betriebsführung 5, 9.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

Herrmansdorfer F., Die Kreditversicherung als Hilfsmittel der Finanzierung. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissensch. 26, 4.

Mahrholz B., Investment Trusts. Bankwissenschaft 3, 12.

Sintenis G., Schuldverschreibungen mit Umtauschrecht (Convertible Bonds) und mit Bezugsrecht. Bank-Archiv 26, 1.

Stern, E., Das Anleihewunder. Magazin der Wirtschaft 2, 39.

Zeiler A., Kreditgewährung an eine Aktiengesellschaft als Beteiligungsverhältnis. Bank-Archiv 26, 2.

Die Stinnes'sche Befreiungsanleihe. Magazin der Wirtschaft 2, 41.

Betriebsführung.

*Abigt E., Karlemeyer's Neues Verfahren zum erfolgreichen selbständigen Einziehen der Außenstände mit gebrauchsfertigen Formularen. Verlag Organisator A.-G., Leipzig. 8°. 32 S.

Brauns R., Neue Wege zum Gläubigerschutz durch Neuorganisation der Verbände. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 9. 10.

Eichler, M., Die Psychologie in der Verkaufspraxis. Der Kaufmann und das Leben, Beiblatt zu Zeitschr. f. H. u. H. 19, 9.

Halberstaedter H., Adressiermaschinen. Organisation 28, 18.

- Mildebrath G.*, Der Fließ-Band- oder Wandertischbetrieb. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 10.
- Wernicke K.*, Neuorganisation der Bürobeleuchtung. Betrieb und Organisation 3, 9.
- Wolff W. H.*, Kartei-Erfahrungen. Die Unternehmung 2, 9.
- Normung der Schreibmaschinen. Die Büro-Industrie 14, 21.
- Richtlinien für die Anwendung des Lochkartenverfahrens. Der Zahlungsverkehr 8, 9.
- Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.**
- Bauer W.*, Praktische Psychotechnik im modernen Fabrikbetriebe. Betrieb und Organisation 3, 9.
- Tannenbaum H.*, Neue Wege der Personalausbildung. Organisation 28, 19.
- Witte I. M.*, Leistungsmessung und Leistungskontrolle in amerikanischen Bürobetrieben. Organisation 28, 19.
- Betriebswirtschaftliche Steuerfragen.**
- Stamm M. J.*, Fiskalischer Buch- und Betriebsprüfungsdienst. Bank-Archiv 26, 2.

Sonstiges.

- Gerstner P.*, Die wissenschaftlichen Ergebnisse des ersten internationalen Accountants-Kongresses in Amsterdam. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 9.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

- **Groll H.*, Der Schuhindustriebetrieb und sein Produktionsprozeß. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 177 S. M 9.75.
- Allen R. H.*, Vorschriften für die Budgetkontrolle in den Edison-Werken. Das betriebswirtschaftliche Schrifttum 1, 1.
- Bandat G.*, Rationalisierung und Fließarbeit. Wirtsch. Nachrichten 3, 25.
- Bonn M. J.*, Rationelle Rationalisierung. Werkstattstechnik 20, 19.
- Doerfel H.*, Der Einfluß des Standortes auf die Selbstkosten im Handwerk. Betriebsführung 5, 9.
- Fuhrmann F.*, Betriebskontrolle der Hilfslöhne. Organisation 28, 20.
- Grasselt H. M.*, Erfolgreiche Produktionskontrolle in Feinpapierfabriken durch Budgetrechnung. Das betriebswirtschaftliche Schrifttum 1, 1.
- Hammer R.*, Zum Begriff des Beschäftigungsgrades. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 10.
- Kalpers H.*, Die Mechanisierung der Arbeit in der Gießerei. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 10.
- Keßler E.*, Abschreibung, Kostenelement und Erfolgsrechnung. Organisation 28, 18.
- Krewinkel H.*, Die Ermittlung der Maschinen- und Platzkosten. Organisation 28, 20.
- Lion A.*, Organisationsfragen in der Lagerhaltung eines Groß-Installationsbetriebes. Organisation 28, 18.
- Müller H. R.*, Organisationsarbeit bei Einführung der Fließarbeit. Organisation 28, 20.
- Narath H. A. F.*, Graphische Material- und Produktionskontrollen. Organisation 28, 20.
- Nauck A.*, Betriebsleitung und Arbeiterschaft. Die Unternehmung 2, 9.
- Schlenker P.*, Über Lohnabrechnungsverfahren. Organisation 28, 18.
- Schöpke M.*, Möglichkeiten zur Verringerung der Selbstkosten im Lastkraftwagen-Betriebe. Organisation 28, 18.
- Schulz-Mehrin*, Rationalisierung und Kapitalbedarf unter besonderer Berücksichtigung der Fließarbeit. Technik und Wirtschaft 19, 10.
- Tharp C. E.*, Das Budgetproblem in der Textilindustrie. Wie man ein Budget einrichtet. Das betriebswirtsch. Schrifttum 1, 1.
- Die Ordnung der Maschinenkartei. Organisation 28, 20.
- Handelsbetriebslehre.**
- Bohne, E. R.*, Eine neue Kassenbetriebsform für Warenhäuser. Die Unternehmung 2, 10.
- König P.*, Die Kalkulation in den Warengenossenschaften. Blätter für Genossenschaftswesen 73, 38.

Bankbetriebslehre.

- **Bernicken Hans*, Bankbetriebslehre. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. VIII u. 164 S. Geb. ca. M 8.—.
- **Kohhauser G.*, Die Abrechnungserteilung im Bankbetriebe. L. Weiß, Wien. 4°. 48 S. und 3 Bogen Tabellen. M 13.—.
- **Linhardt H.*, Die Kontrolle im Bankbetrieb. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. XIV u. 332 S. Br. M 12.—, Ganzleinenband M 14.—.
- Lehmann*, Durchschreibeverfahren bei Effektenlieferungen im Scheck. Der Zahlungsverkehr 8, 9.
- Lisnik*, Wesen und Geschäftsbetrieb, Geschäfts- und Betriebstechnik einer gewerblichen Kreditgenossenschaft. Bankwissenschaft 3, 12.
- Müller W.*, Die Gelddisposition der Banken. Bankwissenschaft 3, 12.
- Schmitt K. L.*, Der Charakter der Großbank-Depositenkasse und ihre Stellung zur Zentrale. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 10.
- Schönwandt M.*, Grundsätze für die Normung des Schecks. Der Zahlungsverkehr 8, 9.
- Weißgerber C.*, Benutzung von Schreib- und Buchungsmaschinen in der Devisenbuchhaltung. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 20, 9.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

- **Rein und Gottmann*, Der Güterverkehr (Güterversand, Güterempfang, Auslandsverkehr, Transportversicherung). 2. erweiterte Auflage. Max Rein, Heidelberg-Handschuhsheim. 8°. 80 S. M 2.50.
- **Schuemacher K.*, Die Technik des Zollverfahrens. Gloeckners Handelsbücherei, Bd. 104. 8°. 124 S. M 2.—.
- Greiser*, Die Zukunft der Messen. Wirtschaftsdienst 11, 40.
- Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr.**
- **v. Lumm K.*, Diskontopolitik. Volkswirtsch. Verlagsgesellschaft, Berlin. 8°. 93 S. M 3.—.
- **Müller O. W.*, Der Weg zur Erlangung und Erhaltung des Bankkredites. Selbstverlag, Rosenhain (Böhmen). 8°. 28 S.
- Goldschmidt R. W.*, Aktienkurse und Geldentwertung. Zeitschrift f. H. u. H. 19, 9.
- Merzbach L.*, Die Bedeutung der internationalen Arbitrage. Bank-Archiv 26, 1.
- Scheffler*, Von der Preisbildung der Börsenkurse. Sparkasse 46, 20.
- Sewering K.*, Der Giro-Effektenverkehr. Zeitschr. f. handelswissenschaftl. Forschung 20, 9.
- Wolff S.*, Kreditversicherung als Kreditsicherung. Bank-Archiv 25, 24.

Sonstiges.

- **Lange W., und Paulsen A.*, Deutschlands Jubiläumsfirmen-Handelskammerbezirk Leipzig. Rege-Verlag G. m. b. H., Leipzig. 4°. 260 S.
- **Schauenburgs* Pultkalender. Tägliches Vormerkbuch für 1927. Moritz Schauenburg, Lahr i. B.
- Stamm M. J.*, Reform des Revisions- und Treuhandwesens. Wirtschaftsdienst 11, 41.
- Weiß A.*, Das betriebswirtschaftliche Schrifttum. Die Unternehmung 2, 9. 10.

II. Volkswirtschaftslehre.

Lehr- und Sammelwerke.

- **Sartorius v. Waltershausen A.*, Die Weltwirtschaft und die staatlich geordneten Verkehrswirtschaften. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 416 S.
- **Streller R.*, Statik und Dynamik in der theoretischen Nationalökonomie. R. Streller, Leipzig. 8°. 139 S. M 5.—.

Geld und Währung.

- **Cassel G.*, Das Stabilisierungsproblem. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 146 S.
- **Eisler R.*, Das Geld, seine geschichtliche Entstehung und seine gesellschaftliche Bedeutung. Verlag der Diatype G. m. b. H., R. Oldenbourg, München. 8°. 383 S.

irschstein H., Die Zukunft des Silbers. Magazin der Wirtschaft 2, 41.
erschagl R., Die Währungsreform in Italien. Der deutsche Ökonomist 44, 2131.
ttel K., Die Neuordnung des Geldwesens in der Tschechoslowakei. Bankwissenschaft 3, 12.
unkel F., Goldherzeugung und Goldbewegung. Bankwissenschaft 3, 12.

Kredit.

ldt, Der Realkredit der Sparkassen und Hypothekenbanken. Sparkasse 46, 20.
rink E., Die Entwicklung des Realkredits seit 1923. Bank-Archiv 26, 1.

Urproduktion.

aidegger E., Die Energiewirtschaft Österreichs und Ungarns. Technik und Wirtschaft 19, 10.
anemann, L., Baumwollpreis und Anbaufläche. Wirtschaftsdienst 11, 39.
irsch J., Das Weltkohlenproblem. Magazin der Wirtschaft 2, 39.
ezger F. L., Die Lage des deutschen Braunkohlenbergbaues. Wirtschaftsdienst 11, 41.
hloß J., Kohlenpreiserhöhung trotz Rationalisierung. Wirtschaftsdienst 11, 39.

Industrie und Gewerbe.

utzi W., Fünfzig Jahre Verbandsbestrebungen in der deutschen Messingindustrie. Verband der deutschen Messingindustrie, Köln. 4°. 132 S.
öffnungen und Enttäuschungen der Kaliindustrie. Wirtschaftsdienst 11, 38.

Handel- und Handelspolitik.

rnhard G., Die Probleme des Großhandels. Magazin der Wirtschaft 2, 38.
och K., Gegen die Erhöhung des Zuckerzolles. Magazin der Wirtschaft 2, 40.
ynes J. M., Die Fortschritte des Dawes-Systems. Wirtschaftsdienst 11, 37.
we u. Singer, Weitere Bemerkungen zur Konjunkturforschung. Wirtschaftsdienst 11, 37.

Bank- und Börsenwesen.

il, Über die Entwicklung der hessischen Sparkassen. Sparkasse 46, 19.
isch W., Wege der Arbeitstrennung zwischen den Gruppen des deutschen Kreditgewerbes. Bank-Archiv 26, 1.
ulveram W., Die Organisation des amerikanischen Bankwesens. Bank-Archiv 26, 1.
rschen N., Die Sparkassen des Großherzogtums Luxemburg. Sparkasse 46, 19.
einer E., Der Kommunalkredit und die öffentlichen Banken. Magazin der Wirtschaft 2, 37.
heffler, Die Reorganisation der Reichsbank. Bankwissenschaft 3, 14.
e öffentlichen oder unter Staatsaufsicht stehenden Sparkassen Preußens in den ersten 6 Monaten der Jahre 1925 und 1926. Sparkasse 46, 19.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

oddemann A., Die Reform des kaufmännischen Arbeitsnachweises. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 77 S.
lz W., Pensionseinrichtungen in der Industrie der Vereinigten Staaten von Amerika. Technik und Wirtschaft 19, 10.
eigert O., Erwerbslosenfürsorge und Arbeitsbeschaffung. Wirtschaftsdienst 11, 40.

Sonstiges.

oerper F., Das wirtschaftliche Europa. Eine Streitschrift gegen „Paneuropa“ für europäische Wirtschaftsgemeinschaft. Der Neue-Geist-Verlag, Leipzig. 8°. 36 S. M 1.30.
riedensburg F., Wirtschaft und Polizei. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 96 S. M 4.80.
ord H., Das große Heute, das größere Morgen. Paul List, Leipzig. 8°. 355 S.

*Keynes J. M., Das Ende des Laissez-faire. Duncker & Humblot, München. 8°. 40 S. M 1.50.

*Müller A., Ökonomische Theorie der Konjunkturpolitik. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 80 S. M 3.60.

*Bericht über Handel und Industrie der Schweiz im Jahre 1925. Erstattet vom Vorort der Schweiz. Handels- und Industrie-Vereins, Zürich. 8°. 371 S. 9 fr.

*Das Werden in der Weltwirtschaft. (Beiträge verschiedener Verfasser.) Herausgegeben von der Industrie- und Handelskammer zu Berlin. Georg Stilke, Berlin. 8°. 287 S. M 6.—.

Gebhard L., Wirkungen des Eisenpaktes. Magazin der Wirtschaft 2, 40.

Greiling W., Zum Abschluß des kontinentalen Stahlkartells. Wirtschaftsdienst 11, 40.

Lansburgh A., Logische Konjunkturforschung. Die Bank 1926, 10.

Mombert P., Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspraxis. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 10.

Mombert P., Wirtschaft und Arbeitsmarkt. Wirtschaftsdienst 11, 41.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

*Biedermann, Die Aufwertung von Versicherungsansprüchen. Teil II: Haftpflicht-, Unfall-, Schadenversicherung. Verband öffentl. Feuerversicherungs-Anstalten in Deutschland, Verlagsabteilung, Berlin. 8°. 64 S. M 2.—.

*Heimshemer K., Übungen im bürgerlichen Recht. 4. Neubearb. Aufl. Otto Liebmann, Berlin. 8°. 74 S. M 2.—.

*Karger A., Steuerlich zweckmäßige Testamente und Schenkungen. IV. Aufl. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 203 S. M 3.60.

Bernstein O., Der uneigentliche Eigentumsvorbehalt an gelieferten Waren. Bank-Archiv 26, 1.

Handelsrecht.

Flechtheim J., Bilanzfähigkeit noch nicht festgestellter Gewinnanteile. Bank-Archiv 26, 1.

Graf A., Die Revision des schweizerischen Buchführungsrechtes. Schweiz. handelsw. Zeitschrift 20, 10.

v. Karger, Nießbrauch und Aktienbezugsrecht. Bank-Archiv 25, 24.

Keßler E., Mängel im Aufsichtsratswesen. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 10.

Solmsen G., Probleme des Aktienrechts unter besonderer Berücksichtigung ihrer Entwicklung in den Vereinigten Staaten. Bank-Archiv 26, 1.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

Heilmann W., Entlassung eines Betriebsratsmitgliedes. Die Unternehmung 2, 9. 10.

Versicherungsrecht.

Katz E., Weltrecht der Privatversicherung. Zeitschr. f. d. ges. Versicherungswissenschaft 26, 4.

Kisch W., Das Recht des Mitgliedes auf Überschußanteil beim Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Zeitschr. f. d. ges. Versicherungswissenschaft 26, 4.

Steuerrecht.

*Heilfron E., Einkommen- und Körperschaftssteuergesetz vom 10. August 1925. Mit ausführlicher Darstellung sämtlicher Durchführungbestimmungen und Sachregister. J. Bensheimer, Mannheim. Kl.-8°. 238 S.

*Heilfron E., Reichsbewertungsgesetz und Gesetz über Vermögen- und Erbschaftsteuer vom 10. August 1925. Erbschaftssteuergesetz vom 22. August 1925. (Durchführungsbestimmungen und Sachregister.) J. Bensheimer, Mannheim. Kl.-8°. 310 S.

Internationales Recht.

Zadow F., Internationale Rechtsverfolgung. Deutscher Außenhandel 26, 9.

IV. Statistik.

Produktions- und Konsumtionsstatistik.

*Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. Herausgegeben vom Statistischen Reichsamte. 45. Jahrg. 1926. R. Hobbing, Berlin.

Die Getreideversorgung auf Grund der neuen Ernte. Wirtschaftsdienst 11, 38.

Handels- und Verkehrsstatistik.

Runkel F., Die deutsche Fertigwarenausfuhr. Der deutsche Ökonomist 44, 2130.

Der deutsche Außenhandel von Januar bis August 1926. Wirtschaftsdienst 11, 38.

Der Welthandel 1925. Wirtschaftsdienst 11, 37.

Preis- und Lohnstatistik.

*Hofmann E., Preisbewegung und Kosten der Lebenshaltung in Mannheim im Jahre 1925. Badischer General-Anzeiger, Mannheim. 8°. 15 S.

V. Wirtschaftsgeschichte.

*Steeffens D., Kapital und Börse von Babylon bis Wallstreet. Verlag Dr. K. Hönn, Landschlacht (Schweiz). 8°. 232 S.

VI. Wirtschaftsgeographie.

*Ballvé F., Spanien als Betätigungsfeld für fremden Handel und Industrie. G. D. Baedeker, Essen. 8°. 48 S. M 1.80.

*Credner W., Landschaft und Wirtschaft in Schweden. F. Hirt, Breslau. 8°. 131 S. M 5.—.

*Günther Ch., Holland im Weltverkehr. Gottfr. Iseli, Bern. 8°. 160 S.

*Köhler J. P., Staat und Gesellschaft in der deutschen Theorie der auswärtigen Wirtschaftspolitik und des internationalen Handels von Schlettwein bis auf Fr. List und Prince-Smith. W. Kohlhammer, Stuttgart. 8°. 163 S. M 6.—.

*Schück Walter, Organisation und Betrieb des brasilianischen Importhandels. Band 9 der Sammlung Weltwirtschaftliche Abhandlungen. Herausgeg. von Prof. Dr. S. Berliner. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. XII u. 92 S. Brosch. ca. M 6.—.

*Tuckermann W., Die Philippinen. Ein kulturgeographischer Rück- und Ausblick. B. G. Teubner, Leipzig. 8°. 128 S. M 6.—.

*Wünsch H., Das Nickel in der Weltwirtschaft, unter besonderer Berücksichtigung Deutschlands. Selbstverlag Essen-Rellinghausen. 8°. 159 S. M 4.—.

Krüger E., Mitteleuropäische Wasserstraßen u. Binnenschifffahrt. Wirtschaftsdienst 11, 35.

VII. Versicherungswesen.

Bermann L., Die Selbständigenversicherung in Österreich. Wirtschaftl. Nachrichten 3, 26.

Ehrenberg K., Beiträge zur Sachlebensversicherung. Zeitschr. f. d. ges. Versicherungswissenschaft 26, 4.

Karl W. V., Die Brandschäden in Baumwollspinnereien. Zeitschr. f. d. ges. Versicherungswissenschaft 26, 4.

Manes A., Einheitsversicherung. Magazin der Wirtschaft 2, 38.

VIII. Genossenschaften.

*Mohring H., Die Geschäftsführung der Genossenschaft. E. Philipps Buchh., Frankenstein i. Schl. 8°. 166 S. M 8.—.

IX. Warenkunde.

*Rüst E., Warenkunde und Industriellehre. Rascher & Cie., Zürich u. Leipzig. 8°. 376 S. 20 Tafeln. M 17.60.

X. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Allgemeines.

*Frauchiger-Burri, Das kaufmännische Bildungswesen in der Schweiz. Schultheß & Co., Zürich. 8°. 72 S.

*Schleef W., Die Anstellungsverhältnisse der Dipl.-Handelslehrer. Heft 6, Schriften für kaufm. Bildungswesen. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 30 S. M 1.20.

Heubner, Wirtschaft und Schule. Deutsche Handelsschulwarte 6, 20.

Lampe H., Das kaufmännische Unterrichtswesen in Thüringen. Deutsche Handelsschulwarte 6, 20.

Südhoj H., Das italienische Handelsschulwesen. Deutsche Handelsschulwarte 6, 19.

Buchführung.

*Oberbach J., Ein Monat in einer Kleinenwarenfabrik. Geschäftsgang aus der Praxis. 3. verb. u. erw. Aufl. B. G. Teubner, Leipzig. 8°. 125 S. M 3.60.

*Wewer und Becker, Handbuch für den Buchführungsunterricht in kaufm. Schulen. Ausgabe A für männliche Abteilungen. 3. Teil. Fabrikbuchführung. Fr. Wilh. Ruhfus, Dortmund. 8°. 70 S. M 3.—.

Handels-

und Rechtslehre. Betriebslehre.

*Brecht K., Handelskunde mit Schriftverkehr. Sieber Stäbe-Verlag, Berlin-Zehlendorf. 8°. 218 S.

*Kahn H. und Kräßig K., Handelsbetriebslehre. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 172 S. M 3.—.

*Schreinert A., Einführung in die Wirtschaftslehre. Teil I und II: Allgemeine und internationale Handelskunde. 8°. 124 S. Teil III: Wechsel- und Schecklehre. 8°. 58 S. Stephan Tietze, Aufgig.

*Sölthheim F., Kaufmännische Rechtskunde. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 49 S. M 1.—.

*Völkner W., Handelskunde in Verbindung mit Schriftverkehr. G. A. Gloeckner, Leipzig.

I. Teil, 4. verb. Aufl. 8°. 112 S. M 2.—.

II. Teil, 3. „ „ 8°. 128 S. M 2.20.

III. Teil, 2. neub. „ „ 8°. 139 S. M 2.40.

Sprachen.

*Lentz W., Kulturkunde im fremdsprachlichen Unterricht an kaufmännischen Fachschulen. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 24 S. M 1.20.

Volkswirtschaftslehre. — Wirtschaftsgeschichte.

*Schirmer A., Im Reiche Merkur. Ein Lese- und Lebensbuch für Kaufleute. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 250 S.

Kuske, Der Unterricht in der Wirtschaftsgeschichte an den höheren Handels- und den Wirtschaftsober-schulen. Deutsche Handelsschulwarte 6, 20.

Wirtschaftsgeographie.

*Geistbeck-Bausenhardt, Erdkunde für höhere Lehranstalten. R. Oldenbourg, München.

Heimatkunde v. Württemberg. 8°. 104 S. M 1.80

„ „ Hessen. 8°. 69 S. M 1.30

„ „ Baden. 8°. 74 S. M 1.30

Deutschland 2. Gang. 8°. 154 S. M 2.40

Allgem. Physische Erdkunde. 8°. 108 S. M 1.80

Mitteilung des Verlags.

Diesem Heft liegt ein Prospekt des Verlages G. A. Gloeckner, Leipzig, bei, den wir der Beachtung unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14700.

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÖLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULAR-AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHAFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWEREBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:

Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg. Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Hofrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof.
Dr. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln;
Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 12

STUTTGART · DEZEMBER 1926

19. JAHRG.

Graphische Ermittlung des Einheitskurses.

Von H. Sommerfeld, Mannheim und Heidelberg.

Wenn man den Versuch unternimmt, aus einer Reihe von Kauf- und Verkaufsaufträgen zu bestimmten Limiten den Einheitskurs zu ermitteln, macht man die Erfahrung, daß es sich um ein ziemlich umständliches und erhebliches Nachdenken erforderndes Verfahren handelt. Bekanntlich soll der Einheitskurs so geartet sein, daß zu ihm von den vorliegenden Aufträgen die größtmögliche Zahl zur Durchführung gelangt. Im besonderen müssen zum Einheitskurs zunächst sämtliche Verkaufsaufträge durchführbar sein, weiter diejenigen Kaufaufträge, die höher limitiert sind als der zu ermittelnde Einheitskurs, dann diejenigen Verkäufe, deren Limite niedriger liegen als der Einheitskurs, und schließlich muß auch ein Teil der Aufträge durchführbar sein, deren Limit sich mit dem zu findenden Einheitskurs deckt.

Das übliche Verfahren zur Ermittlung des Einheitskurses besteht darin, daß man nacheinander für jeden der in den Limiten vorkommenden Kurse prüft, wie der Ausgleich sich vollzieht, wenn dieser Kurs zum Einheitskurs wird. Dazu ist notwendig, daß man sowohl die Durchführbarkeit der Kaufaufträge als auch die der Verkaufsaufträge für den Kurs als Einheitskurs überprüft, der in den Limiten vorkommt. Da naturgemäß die Ausgleichsmöglichkeit bei Zugrundelegung der verschiedenen Kurse als Einheitskurs eine unterschiedliche ist, ist festzustellen, bei welchem der vielen provisorischen Einheitskurse der größte Ausgleich stattfindet. Er wird regelmäßig definitiver Einheitskurs.

Nehmen wir an, es seien beim Makler folgende Aufträge, die Grundlage für die Ermittlung des Einheitskurses bilden sollen, vorhanden:

Verkaufschlüsse	Kaufschlüsse
30 bestens	20 bestens
20 zu 150	20 zu 170
15 „ 155	15 „ 165
25 „ 165	15 „ 160
	15 „ 150

Würden wir den Kurs 150 als Einheitskurs annehmen, so würden von den Verkäufen durchführbar sein:

30 Schlüsse bestens
20 „ zu 150
50 Schlüsse

Von den Käufen wären beim Einheitskurs 150 durchführbar:

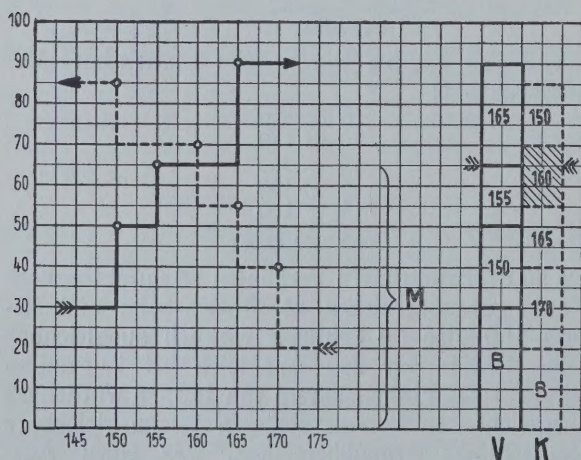
20 bestens
20 zu 170
15 „ 165
15 „ 160
15 „ 150
85 Schlüsse

Da 50 durchführbaren Verkäufen 85 durchführbare Käufe gegenüberstehen, so würden beim Einheitskurs 150 also 50 Schlüsse wirklich ausgleichbar sein. Prüfen wir den Ausgleich bei Zugrundelegung eines Einheitskurses von 155, so würden 65 ausgleichbaren Verkaufsschlüssen 70 ausgleichbare Kaufschlüsse gegenüberstehen, was einen Ausgleich von 65 Schlüssen ermöglicht. Bei Annahme von 160 als Einheitskurs würden ebenfalls 65 Verkäufe und 70 Käufe einen Ausgleich von 65 Schlüssen ermöglichen. Nehmen wir 165 schließlich als Einheitskurs an, so ergeben 90 an sich ausgleich-

bare Verkaufsschlüsse und 55 an sich ausgleichbare Kaufschlüsse einen wirklichen Ausgleich für 55 Schlüsse. Hiernach ist der größtmögliche Ausgleich beim Kurse 155 und 160 mit je 65 Schlüssen vorhanden. Ein einziger Kurs kann aber nur als Einheitskurs in Frage kommen. Es ist deshalb zu prüfen, welcher von beiden Kursen den Anforderungen, die an den Einheitskurs zu stellen sind, genügt. Prüfen wir den Kurs 155 daraufhin, ob er den Bedingungen des Einheitskurses genügt, d. h., ob z. B. sämtliche Käufe, die höher limitiert sind als der Einheitskurs, auch durchgeführt werden, so erkennen wir, daß dies nicht der Fall ist. Höher limitiert als 155 gelten zunächst 20 Bestenskäufe, weiter sind höher limitiert 20 zu 170, 15 zu 165 und 15 zu 160. Das sind aber insgesamt 70 Schlüsse, denen nur 65 durchführbare Verkaufsschlüsse gegenüberstehen, so daß eben der effektive Ausgleich nur 65 sein kann und 5 höhere Kaufaufträge unausgeführt bleiben müßten. 155 kann also als Einheitskurs nicht in Frage kommen. Damit ist noch nicht gesagt, wie wir später erkennen werden, daß nun unbedingt der Kurs 160 Einheitskurs sein müßte. Hier ist es jedoch der Fall, denn es sind sämtliche bestens aufzugebene und höher als 160 limitierte, sowie 10 von den 15 gerade zum Einheitskurs limitierten Käufen zu 160 durchführbar, andererseits sämtliche Bestensverkäufe und die 35 niedriger als 160 limitierten Verkäufe.

Das Verfahren erfordert erhebliche gedankliche Tätigkeit und gibt außerdem nicht ohne weiteres die Gewißheit, daß der arithmetisch gefundene Höchstausgleich den Einheitskurs markiert. Ich habe deshalb ein Verfahren entwickelt, das auf graphischem Wege eindeutig und so gut wie rein mechanisch den Einheitskurs finden läßt und auf Grund einer einfachen Regel auch erkennen läßt, welcher von verschiedenen, einen Höchstausgleich zulassenden Kursen Einheitskurs wird.

Fig. 1.



Ich gehe dabei von dem Gedanken aus, daß von den Käufen zunächst die Bestensaufträge durchführbar sein müssen, dann die höchst limitierten Käufe, weiter die weniger hoch limitierten usw. bis zum niedrigsten Limit. Von den Verkäufen sind

nach den bestens aufgegebenen die niedrigst limitierten am vordringlichsten. Trage ich, wie Fig. zeigt, auf quadratischem Papier von links nach rechts die im Makler-Notizbuch vorkommenden Kurse und von unten nach oben die Menge der Schlüsse oder Stücke auf, die zu den einzelnen Kursen in Auftrag gegeben sind, so ergibt sich ein stufenförmiger Kurvenzug, dessen Haupttrichter von rechts unten nach links oben verläuft. Dieser Richtungssinn ist bedeutsam für die Käufe. Zunächst sind die Bestensaufträge (20 Stück) aufgetragen als Parallele zur Abszisse. Diese Parallele wird soweit geführt, bis das nächste Limit eingetragen ist, nämlich 20 Stück zu 170. Hier springt die Kurve um dieses Mengenmaß in die Höhe, dann wird im Endpunkt eine zur Abszisse parallel gezogene Linie bis zur Ordinate 165 gezogen, zu welchem Kurse 15 Schlüsse aufgegeben sind, die die Kurve nach oben springen lassen. Dieses Verfahren wird weiter fortgesetzt, bis sämtliche Kaufschlüsse zur Einzeichnung gelangt sind. Dann ist der wahre rechte Abschlußstrich im Richtungssinne anzubringen. Analog geschieht die graphische Feststellung der Verkaufskurve. Da hier zunächst diejenigen Aufträge für die Durchführung in Betracht kommen, die neben den Bestensaufträgen am niedrigsten limitiert sind, so ist die Gesamttrichterung des Verkaufskurvenzuges von links nach rechts. Immer wird mit den Bestensaufträgen begonnen. Sind solche nicht vorhanden, so beginnt die Kurve mit einer Senkrechten als Ordinate des Kurses, zu dem die Aufträge limitiert sind. Dabei gibt die Höhe dieser Senkrechten die Zahl der Schlüsse an. (Vgl. Fig. 7.)

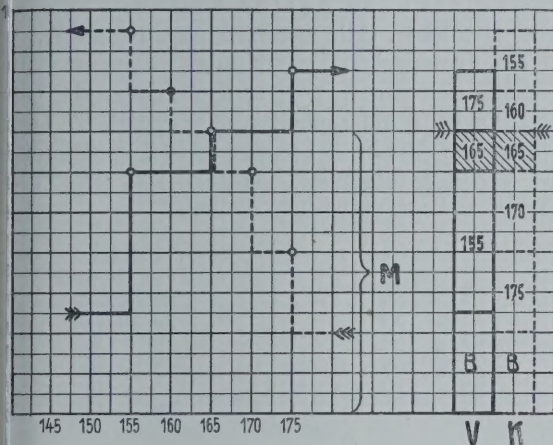
Die beiden Kurvenzüge der Fig. 1 schneiden sich in einem Punkte auf der Ordinate des Kurses 160. Dieser Kurs 160 wird Einheitskurs, und kein anderer Kurs kann weiter als solcher in Frage kommen. Das Bild macht zugleich deutlich, daß alle Verkaufsaufträge, die niedriger limitiert sind als 160 bzw. bestens lauten, und daher links vom Schnittpunkt eingezeichnet wurden, durchführbar sind, daß weiterhin alle Bestenskäufe und höher als 160 limitierten Käufe, die also rechts vom Schnittpunkt liegen, durchgeführt werden können und daß schließlich von den Käufen, die gerade zu 160 limitiert sind, 10 Stück ausgeglichen werden können während 5, die über dem Schnittpunkt liegen, keinen Ausgleich finden. Wie sich leicht ablesen läßt, ist der Brief als „bezahlt Geld“ zu notieren.

Aus der graphischen Rechnung geht auch die Menge (M) der Schlüsse hervor, die insgesamt ausgeglichen werden. Die Menge ist gleich dem Maß der Ordinate des Kurvenschnittpunktes, hier also 65 Schlüsse.

Auch mit Hilfe von Flächendiagrammen ist eine graphische Lösung möglich. Sie ist in Fig. 1 rechts deutlich gemacht, wo in einer Kolonne maßstäblich von unten nach oben zunächst die Bestensverkäufe, dann die weiteren Verkaufsaufträge, vom niedrigsten bis zum höchsten aufsteigend, und in einer Kaufkolonne nach den Be-

nskäufen die Limite, mit den höchsten anfangend, eingetragen sind. Der Einheitskurs liegt dort, die Kursflächen sich zahlenmäßig entweder (s. Fig. 2) oder zahlenmäßig benachbart (s. Fig. 1). Das Finden des Einheitskurses mit Hilfe des Flächendiagramms ist mit ähnlich großer gedanklicher Tätigkeit verbunden, wie bei obigen arithmetischen Lösung, weshalb ich von einem näheren Eingehen auf diese Methode hier abstehe. Die Flächendiagramme sind aber zum Vergleich den einzelnen Figuren beigelegt, wobei die vergleichbare Menge durch Pfeile deutlich gemacht

Fig. 2.



Nicht immer schneiden sich aber bei der graphischen Rechnung die beiden Kurvenzüge in einem Punkte. Es finden sich vielmehr auch senkrechte bzw. wagrechte Überdeckungen in Kurventeilen. Diese Fälle bedürfen einer besonderen Betrachtung.

Dem in Fig. 2 dargestellten Fall liegen folgende Aufträge zugrunde:

Verkaufsschlüsse	Kaufsschlüsse
25 bestens	20 bestens
35 zu 155	20 zu 175
10 „ 165	20 „ 170
15 „ 175	10 „ 165
	10 „ 160
	15 „ 155

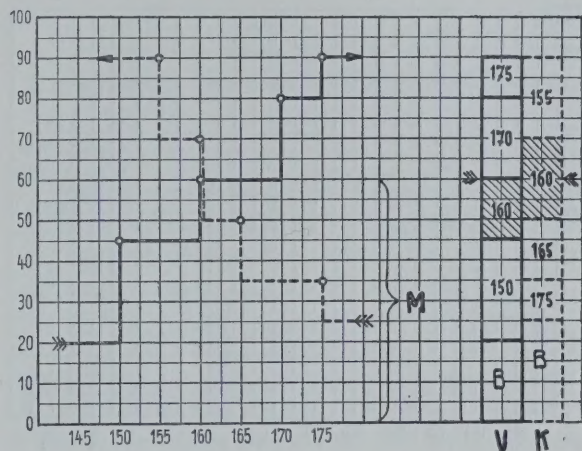
Die arithmetische Lösung ergibt sich aus nachstehender Tabelle, die deutlich macht, wie beim Kurse 165 der größte Ausgleich, nämlich 70 Schlüsse, möglich ist. Dieser Kurs 165 wird also Einheitskurs.

Tableau zu Fig. 2.

Durchführbare Verkäufe	Durchführbare Käufe	Ausgleich
25 + 35 = 60	20 + 15 + 10 + 10 + 20 + 20 = 95	60
25 + 35 = 60	20 + 10 + 10 + 20 + 20 = 80	60
25 + 35 + 10 = 70	20 + 10 + 20 + 20 = 70	70(E)
25 + 35 + 10 = 70	20 + 20 + 20 = 60	60
25 + 35 + 10 + 15 = 85	20 + 20 = 40	40

Stellen wir Kauf- und Verkaufsaufträge graphisch dar (Fig. 2), so überdecken sich die Kurvenzüge auf der Ordinate 165 in einer Senkrechten. Der Kurs, auf dem diese Ordinate steht, ist Einheitskurs. Insgesamt sind $M=70$ Schlüsse ausgleichbar. Wie die Figur zeigt, sind hier sämtliche gerade zum Einheitskurse 165 limitierten Käufe und Verkäufe durchführbar. Bei der Notierung wird also der Kurs als „bezahlt“ zu bezeichnen sein. Auch der in Fig. 2 dargestellte Typ des Kurvenverlaufs ergibt nur einen einzigen Einheitskurs.

Fig. 3.



Derselben Art angehörig ist das in Fig. 3 dargestellte Beispiel, dem folgender Inhalt des Makler-Notizbuches zugrunde liegt:

Verkaufsaufträge	Kaufaufträge
20 bestens	25 bestens
25 zu 150	10 zu 175
15 „ 160	15 „ 165
20 „ 170	20 „ 160
10 „ 175	20 „ 155

Die arithmetische Lösung ist in folgendem Tableau gegeben, wobei sich zunächst gleich hohe Ausgleichs bei den Kursen 160 und 165 ergeben.

Tableau zu Fig. 3.

Kurs	Verkäufe	Käufe	Ausgleich
150	20 + 25 = 45	25 + 10 + 15 + 20 + 20 = 90	45
155	20 + 25 = 45	25 + 10 + 15 + 20 + 20 = 90	45
160	20 + 25 + 15 = 60	25 + 10 + 15 + 20 = 70	60
165	20 + 25 + 15 = 60	25 + 10 + 15 = 50	60
170	20 + 25 + 15 + 20 = 80	25 + 10 = 35	45

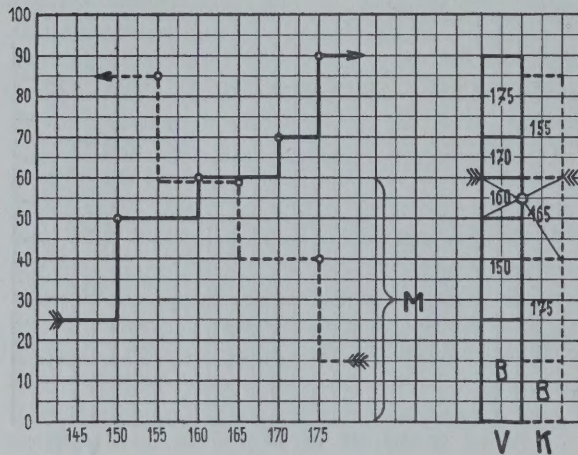
Kurs 165 kann nicht als Einheitskurs in Frage kommen, weil dann von den niedriger als 165, nämlich zu 160 limitierten Verkaufsaufträgen nur 5 durchführbar wären, während 10 undurchführbar bleiben müßten. Das widerspricht einer Grundbedingung für die Bildung des Einheitskurses; dieser wird demnach 160.

Viel deutlicher ist das Ergebnis bei graphischer Lösung: Die senkrechte Überdeckung der beiden Kurvenzüge liegt in der Ordinate des Einheitskurses. Man

kann auch ablesen, daß von den gerade zum Einheitskurse 160 limitierten Verkäufen alle 15 Schlüsse, von den zum gleichen Kurse limitierten Käufen die Hälfte mit 10 Schlüssen durchführbar ist („bez. G.“).

Anders zu beurteilen sind jene Fälle, wo eine Überdeckung der beiden Kurvenzüge in einer Wagrechten erfolgt. Die Fälle sind in den Fig. 4 und 5 dargestellt und zeichnen sich dadurch aus, daß stets mehrere Kurse als Einheitskurs gewählt werden können.

Fig. 4.



Betrachten wir zunächst das in Fig. 4 dargestellte Beispiel. Hier liegen folgende Aufträge vor:

Verkäufe	Käufe
25 bestens	15 bestens
25 zu 150	25 zu 175
10 „ 160	20 „ 165
10 „ 170	25 „ 155
20 „ 175	

Wir bringen zunächst das Tableau zur arithmetischen Ermittlung des Einheitskurses:

Kurs	Verkäufe	Käufe	Ausgleich
150	25 + 25 = 50	15 + 25 + 20 + 25 = 85	50
155	25 + 25 = 50	15 + 25 + 20 + 25 = 85	50
160	25 + 25 + 10 = 60	15 + 20 + 25 = 60	60 E ₁
165	25 + 25 + 10 = 60	15 + 20 + 25 = 60	60 E ₂
170	25 + 25 + 10 + 10 = 70	15 + 25 = 40	40
175	25 + 25 + 10 + 10 + 20 = 90	15 + 25 = 40	40

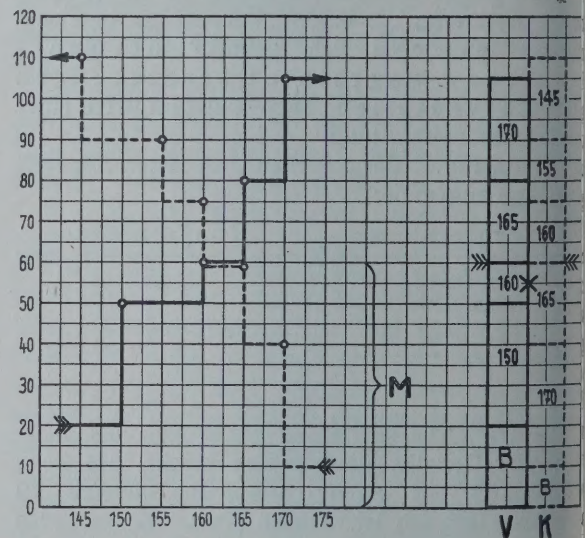
Der höchste Ausgleich ist bei den Kursen 160 und 165 mit je 60 Schlüssen möglich. Beide Kurse genügen hier merkwürdigerweise den Bedingungen des Einheitskurses, so daß also die für die Feststellung des Einheitskurses zuständige Börsenkommission die Möglichkeit hat, einen der beiden Kurse frei bzw. mit Rücksicht auf die von ihr beobachtete Tendenz zu wählen. Nicht deutlich wird bei der arithmetischen Ermittlung des Einheitskurses, daß auch noch andere Kurse der Bedingung des Einheitskurses genügen würden, nämlich alle diejenigen Kurse, die zwischen 165 und 160 liegen. Prüfen wir z. B. den Kurs 163, ob er sich als Einheitskurs

eignet, so finden wir, daß von den Verkäufen 2 durchführbar wären, die bestens, und 25 + 10, die niedriger als 163, nämlich zu 150 bzw. 160, limitiert sind. Zusammen würden also 60 Verkaufsaufträge für einen Ausgleich zu 163 in Frage kommen. Von den Käufen wären ausgleichbar zunächst die 15 Bestensschlüsse, dann 20 + 25 Schlüsse, die höher als 163, nämlich zu 175 und 165, limitiert sind, zusammen also auch 60 Schlüsse. Der wirkliche Ausgleich ist also in genau derselben Größe möglich wie bei den oben gefundenen Kursen 160 und 165.

Graphisch (s. Fig. 4) ist dieses Ergebnis, daß nämlich alle Kurse von 160 bis 165 als Einheitskurse gelten können, ohne weiteres abzulesen. Alle werden „Bezahlt“-Kurse. Wo in der graphischen Darstellung wagrechte Überdeckung sich findet, ist jeder Kurs, der in der Überdeckung liegt, als Einheitskurs verwendbar. Dieser allgemeine Satz bedarf jedoch einer Einschränkung, die wir aus folgendem Beispiel, das der Fig. 5 zugrunde liegt, entwickeln wollen.

Verkäufe	Käufe
20 bestens	10 bestens
30 zu 150	30 zu 170
10 „ 160	20 „ 165
20 „ 165	15 „ 160
25 „ 170	15 „ 155
	20 „ 145

Fig. 5.



Die arithmetische Ermittlung ist nachstehend durchgeführt:

Kurs	Verkäufe	Käufe	Ausgleich
145	20	10 + 30 + 20 + 15 + 15 + 20 = 110	20
150	20 + 30 = 50	10 + 30 + 20 + 15 + 15 = 90	50
155	20 + 30 = 50	10 + 30 + 20 + 15 + 15 = 90	50
160	20 + 30 + 10 = 60	10 + 30 + 20 + 15 = 75	60
165	20 + 30 + 10 + 20 = 80	10 + 30 + 20 = 60	60
170	20 + 30 + 10 + 20 + 25 = 105	10 + 30 = 40	40

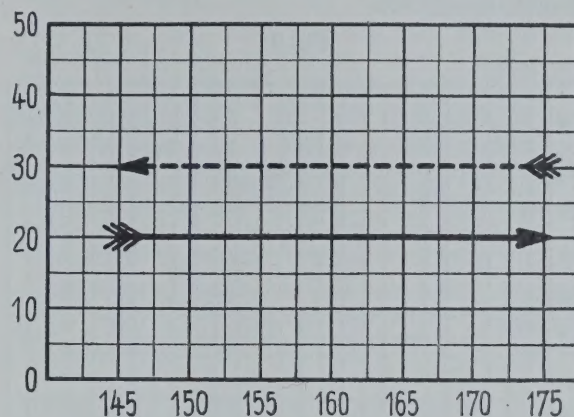
Danach findet sich der Höchstaussgleich bei den Kursen 160 und 165. Aber keiner von diesen Kursen kann Einheitskurs werden. Würde 160 zum Einheitskurs erklärt, so würden die 15 gerade zu 160 limitierten Käufe unausgeführt bleiben, was dem Wesen des Einheitskurses widerspricht. Wählte man 165 zum Einheitskurs, so würden die zu diesem Kurs limitierten Verkaufsschlüsse nicht zur Ausführung gelangen. Einheitskurs kann hier nur ein Kurs sein, der zwischen 160 und 165 liegt, und zwar einer der Zwischenkurse. Notierung als „bez.“

Praktisch freilich werden auch 160 und 165, wenn sie zum Einheitskurs erklärt werden, für die Durchführung der Börsenaufträge keine Schwierigkeiten machen. Die Auftraggeber haben zwar einen Anspruch darauf, daß ihre höher als der Einheitskurs limitierten Käufe und ihre niedriger als der Einheitskurs limitierten Verkäufe zur Durchführung gelangen, nicht aber darauf, daß auch ihre zufällig zum Einheitskurs limitierten Aufträge ausgeführt werden. Diese Auftraggeber müssen den Aufwand gelten lassen, daß nur ihre zum Einheitskurs limitierten Aufträge nicht durchgeführt werden. Sie erhalten ja keine Kenntnis davon, daß überhaupt keiner der so limitierten Aufträge erledigt wurde. Festzuhalten ist jedoch, daß 160 und 165 theoretisch überhaupt nicht Einheitskurs sein dürfen. Wenn die Aufträge derjenigen, die zufällig zum Einheitskurs limitierten, üblicherweise repartiert werden, so ist es auch praktisch unmöglich, unter den vorstehenden Bedingungen 160 oder 165 zum Einheitskurs zu machen.

Dasselbe zeigt unsere graphische Darstellung in Fig. 5. Die wagrechte Überdeckung zwischen 165 und 160 kündigt zunächst nur eine Vielheit von Einheitskursen an, die innerhalb der Überdeckung liegen. Da aber im Punkte 165 der Überdeckung die Verkaufskurve um 20 Schluß-Einheiten nach oben springt, weil hier 20 Verkaufsschlüsse zu 165 vorliegen, und nur $M=60$ Schlüsse überhaupt durchführbar sind, so würden die über M hinausgehenden 20 Schlüsse bei Annahme des Kurses 165 als Einheitskurs ausfallen. Ähnlich liegt es, wenn 160 als Einheitskurs gewählt wird, da auch hier im Punkte 160 der wagrechten Überdeckung die Kaufkurve nach oben springt. Einheitskurs ist also nur irgendein Kurs, der zwischen 165 und 160 liegt, wenn beide Endpunkte der Überdeckung sind ausgeschlossen. Die graphische Darstellung kann auch nur einem Endpunkte der Überdeckung ein Springen der Kurve nach oben zeigen. Dann ist nur der Kurs dieses Endpunktes von der Wahl zum Einheitskurs ausgeschlossen. Allgemein können wir diese Erwägung den Grundsatz aufstellen: Wenn bei wagrechter Überdeckung der beiden Kurvenzüge in einem der Endpunkte dieser Überdeckung die Kurven senkrecht nach oben springt, so kommt der Endpunkt-Kurs, für den es gilt, als Einheitskurs nicht in Frage.

Würde das Beispiel 5 so variiert, daß statt des Kaufs von 15 Schlüssen zu 160 ein Kauf von 15 Schlüssen zu 158 eingesetzt würde, so würde als Einheitskurs der Kurs 160 sowie jeder darüberliegende, aber noch unter 165 liegende Einheitskurs in Frage kommen. Nur 165 scheidet dann als Einheitskurs aus.

Fig. 6.



Es ist möglich, daß die die Aufträge darstellenden Kurven sich weder schneiden noch überdecken. Das würde bedeuten, daß ein Einheitskurs nicht zustande kommen kann, der Kurs vielmehr gestrichen werden muß. Das ist in dem in Fig. 6 dargestellten Beispiel der Fall, wo 20 Bestensverkäufen 30 Bestenskäufe gegenüberstehen, so daß also der Hauptbedingung für die Bildung des Einheitskurses, wonach sämtliche Bestensaufträge durchführbar sein müssen, nicht entsprochen ist. Zu beachten ist für die graphische Darstellung der Richtungssinn der Kurven, nämlich für die Käufe von rechts nach links und für die Verkäufe von links nach rechts, wie die Pfeile andeuten.

Fig. 7.

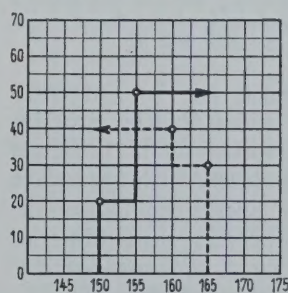
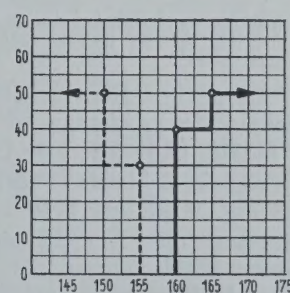


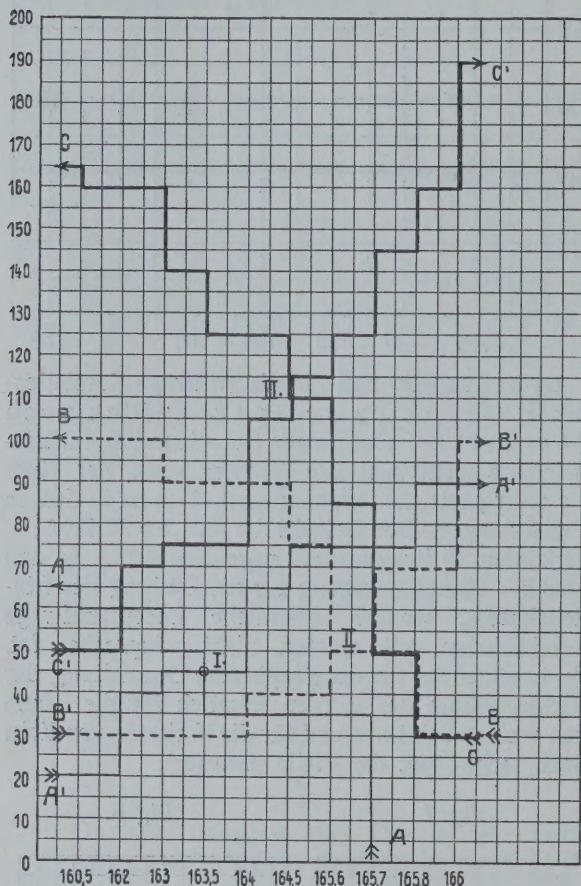
Fig. 8.



Weiterhin ist auch nach Eintragung des letzten Auftrages im Kurvenzuge die wagrechte Abschlußlinie im Richtungssinne anzubringen, durch welche dann evtl. der Schnitt oder die Überdeckung erreicht wird (s. Fig. 7). Im Beispiel 7 fehlen übrigens auch Bestensaufträge wodurch es sich von den bisherigen unterscheidet. Es stehen sich gegenüber 20 Verkäufe zu 150 nebst 30 Verkäufen zu 155 und 30 Käufe zu 165 nebst 10 Käufen zu 160, wobei sich als Einheitskurs 155 ergibt, der, wie die Zeichnung ablesen läßt, als „bez. B.“ zu notieren ist.

Welche Bedeutung dem Richtungssinne beizumessen ist, zeigt das in Fig. 8 dargestellte Beispiel. Es sind an Käufen folgende Aufträge vorhanden: 30 zu 155 und 20 zu 150, an Verkäufen 40 zu 160 und 10 zu 165. Die Kurvenzüge kommen nicht zum Schnittpunkt, sondern streben auseinander. Der Kurs muß auch hier gestrichen werden, da das niedrigste Verkaufsangebot höher liegt, als das höchste Kaufgebot.

Fig. 9.



An großen Börsen kommen für die Entgegennahme der Aufträge in einem Papier zuweilen 2 Makler in Frage. Der Einheitskurs muß sich auf Grund der bei beiden vorhandenen Aufträge bilden. In Fig. 9 ist das Beispiel einer graphischen Ermittlung des Einheitskurses aus dem Material zweier Makler dargestellt. Es ist angenommen, daß beim Makler A an Aufträgen vorhanden sind:

Verkäufe	Käufe
20 bestens	35 zu 165,7
20 zu 162	15 „ 163,5
5 „ 163	10 „ 163
20 „ 164	5 „ 160,5
10 „ 164,5	
15 „ 165,8	
90	65

Als Einheitskurs würde sich aus dem Material des Maklers A allein der Kurs 163,5 (durch I in Fig. 9 angedeutet) ergeben.

Beim Makler B liegen folgende Aufträge vor

Verkäufe	Käufe
30 Schlüsse bestens	30 bestens
10 zu 164	20 zu 165,8
10 „ 165,6	25 „ 165,6
20 „ 165,7	15 „ 164,5
30 „ 166	10 „ 163
100	100

Hieraus allein würde sich der Einheitskurs, wie die Überdeckung bei II zeigt, zwischen 165,6 und 165,7 einstellen, also z. B. 165,65 sein können.

Der den beiden Auftragsbeständen entsprechende Einheitskurs wird graphisch dadurch ermittelt, daß die Kaufauftragskurven AA und BB wie auch die Verkaufsauftragskurven A'A' und B'B' beider Makler addiert werden. Danach setzt sich die Verkaufskurve C'C' jetzt zusammen aus:

50 Bestensschlüssen
20 Schlüssen zu 162
5 „ „ 163
30 „ „ 164
10 „ „ 164,5
10 „ „ 165,6
20 „ „ 165,7
15 „ „ 165,8 und
30 „ „ 166

Die Kaufkurven CC aus

30 Schlüssen bestens
20 Schlüssen zu 165,8
35 „ „ 165,7
25 „ „ 165,6
15 „ „ 164,5
15 „ „ 163,5
20 „ „ 163 und
5 „ „ 160,5

Als Einheitskurs ergibt sich hieraus der Kurs 164,5 (senkrechte Überdeckung bei III). Er ist hier als „bez. B.“ zu notieren¹⁾.

Die für die graphische Ermittlung des Einheitskurses im vorstehenden entwickelten Grundsätze, die jede weitere gedankliche Tätigkeit unnötig machen, seien nachstehend noch einmal zusammengefaßt:

1. Der Einheitskurs liegt in der Ordinate des Schnittpunktes der beiden Kurvenzüge.
2. Bei senkrechter Überdeckung beider Kurvenzüge liegt der Einheitskurs in der Ordinate dieser Überdeckung.
3. Bei wagrechter Überdeckung zweier Kurvenzüge kann jeder Kurs innerhalb dieser Überdeckung Einheitskurs sein; die Endpunkte dieser Überdeckung kommen als Einheitskurs dann nicht in Frage, wenn in diesem Endpunkte der Kurvenzug sich unmittelbar nach oben fortsetzt.

¹⁾ An dem Beispiel in Fig. 9 wird auch deutlich, daß die in der Abszisse aufgetragenen Kurse nur der Höhe nach geordnet zu erscheinen haben, auf Gleichmäßigkeit der Abstände kommt es nicht an.

Daß man den Einheitskurs auch auf einem anderen Wege als dem von uns herangezogenen arithmetischen entwickeln kann, nämlich auf Grund einer Staffeldrechnung, ist bekannt. Sie sei vergleichsweise noch dargestellt an dem Beispiel, das oben der Fig. 1 zugrunde liegt. Die Methode beruht auf einer Saldierung der Kauf- und Verkaufsaufträge in der Reihenfolge, wie sie nach den Grundsätzen für die Ermittlung des Einheitskurses aufeinander folgen müssen, zunächst also die Bestensaufträge, dann die höchsten Kauflimite und die niedrigsten Verkaufslimite.

Verkäufe	30 bestens
Käufe	20 bestens dagegen
Verkäufe	10 bestens Rest
Käufe	20 zu 170 dagegen
Käufe	10 zu 170 Rest
Verkäufe	20 zu 150 dagegen
Verkäufe	10 zu 150 Rest
Käufe	15 zu 165 dagegen
Käufe	5 zu 165 Rest
Verkäufe	15 zu 155 dagegen
Verkäufe	10 zu 155 Rest
Käufe	15 zu 160 dagegen
Käufe	5 zu 160 Rest

160 wird Einheitskurs, weil die nunmehr folgenden Verkaufslimite (à 165!) über die Kauflimite (160!) steigen würden, was einen Ausgleich nicht möglich machen würde. Der Kurs wird „bezahlt Geld“ notiert. Das Verfahren erscheint relativ einfach, ergibt aber in vielen Fällen Situationen, deren Ausdeutung genau dieselben Schwierigkeiten bringt, wie die oben angewandte arithmetische Lösung. Eindeutig ist nur die graphische Methode.

Zeitmessungen in Bürobetrieben.

Von L. Schneider, Berlin.

(Schluß.)

Mängel der Arbeitsausführung und der Arbeitsgeräte, die schon bei der Arbeitszerlegung erkannt worden sind, müssen vor Beginn der Zeitaufnahme beseitigt werden. Wird damit die ganze Arbeitsweise so umgestaltet, daß das Ungewohnte der Einrichtungen die Leistungen wesentlich herabgesetzt, so muß die Zeitaufnahme so lange hinausgeschoben werden, bis die Beamten usw. sich wieder eingewöhnt haben.

*

Der Zeitaufnehmer soll auf zweckmäßige Auswahl der Geräte (Maschinen) und ihre richtige Handhabung stets von vornherein besonders achten. Dasselbe gilt für die abwägende Prüfung der Arbeitsumgebung (Raum, Licht, Lüftungsverhältnisse, zweckmäßige Aufstellung der Möbel usw.).

*

Besonders wichtig ist die Auswahl der zu beobachtenden Personen. Taylor und seine Anhänger haben grundsätzlich nur die besten Arbeiter beobachtet, die Messungen also von vornherein auf Höchstleistungen abgestellt. Dieses Verfahren wird in Deutschland verworfen und mit Recht, denn es würde bei allgemeiner Anwendung zu einer nicht zu verantwortenden Arbeitsverdichtung und Ausnutzung der Arbeiter führen. Die Anweisung stellt als Grundsatz auf, daß die Zeitaufnahme Durchschnittszeiten liefern soll. Daher sollen die zu Beobachtenden entsprechend ausgesucht werden. Ob nur gute Arbeiter oder neben solchen, deren Leistung über dem Durchschnitt liegt, ebenso viele unter dem Durchschnitt bleibende zu beobachten sind, hängt unter anderem davon ab, wie viele Zeitaufnahmen mit verschiedenen Personen gemacht werden können. Feste Regeln darüber lassen sich nicht aufstellen, wenn auch das Ergebnis um so wertvoller sein wird, je mehr verschiedenartige Personen beachtet werden. Personen, deren Leistungsfähigkeit durch körperliche Schäden (Kriegsbeschädigung, Unfall) beschränkt ist, oder die geistig ungewöhnlich schwerfällig sind, bleiben außer Betracht.

Folgende Gesichtspunkte sind bei der Auswahl der zu beobachtenden Personen maßgebend:

- Der zu Beobachtende muß seine Dienstvorschriften hinreichend kennen;
- er muß mit dem aufzunehmenden Arbeitsgang vertraut, d. h. gut eingearbeitet sein;
- Denkweise und seelische Verfassung des Beobachtenden — soweit sie sich erkennen lassen — müssen eine gewisse Gewähr dafür bieten, daß er der Zeitaufnahme unbefangen gegenübersteht und sich durch die Anwesenheit des Zeitnehmers nicht beeinflussen läßt, anders als in gewöhnlicher Weise zu arbeiten.

Jede Geheimniskrämerei bei den Zeitmessungen wird verworfen. Insbesondere wird es für ganz unangebracht gehalten, Zeitmessungen etwa so vorzunehmen, daß der Beobachtete nichts davon merkt. Er soll vielmehr vor Beginn der Zeitaufnahme durch den Zeitnehmer eingehend über Wesen, Zweck, Durchführung usw. der Zeitaufnahmen unterrichtet werden. Insbesondere soll der Zeitnehmer überzeugend darlegen, daß mit der Zeitaufnahme nicht beabsichtigt wird, die besondere Leistungsfähigkeit des gerade Beobachteten festzustellen oder die Leistung hochzutreiben, sondern daß ein klares Bild von der Arbeit selbst und den Möglichkeiten ihrer Vereinfachung, Verbesserung usw. gewonnen werden soll. Hier liegt eine der schwierigsten Aufgaben des Zeitnehmers; sie setzt ein erhebliches psychologisches Verständnis und die Gabe richtiger Menschenbehandlung voraus.

*

Über die Dauer der Zeitaufnahme ist bereits in der Einleitung gesagt worden, daß sie den ganzen zu untersuchenden Arbeitsgang umfassen und über ganze Dienstsichten ausgedehnt

werden muß. Damit die wechselnde Leistungsfähigkeit des Menschen genügend berücksichtigt wird, sind die Zeitaufnahmen an verschiedenen Wochentagen und zu verschiedenen Zeiten (vormittags, nachmittags, gegebenenfalls auch nachts) vorzunehmen. Bei allen Zeitaufnahmen muß Grundsatz sein, daß die Arbeiten in ihrem vollen Umfang und mit allen sie beeinflussenden Umständen einwandfrei erfaßt werden. Nötigenfalls sind die Zeitaufnahmen so oft zu wiederholen, daß alle aus Verkehrsschwankungen, wechselnder Leistungsfähigkeit des Beobachteten, ungewöhnlichen Störungen u. dgl. herrührenden zufälligen Einflüsse ausgeglichen werden.

Der Zeitnehmer muß sich stets von dem Gedanken leiten lassen, daß es besser ist, eine Zeitaufnahme zuviel zu machen oder sie zu verlängern, als zu wenig zu tun. Ein Zuwenig kann nicht nur ungünstige Ergebnisse und Schlußfolgerungen bringen, sondern auch das Vertrauen in die Zeitaufnahme überhaupt erschüttern.

Über die Ausführung der Zeitaufnahmen selbst ist folgendes zu sagen.

Der Zeitnehmer soll seinen Platz zu dem des Beobachteten so wählen, daß er dessen Tätigkeit in allen Einzelheiten übersehen kann, ohne ihn zu stören. Bei der Aufnahme von kleinsten Arbeitsteilen (Elementen) soll er möglichst die Stoppuhr zwischen sich und den Beobachteten bringen, damit er ohne Wechsel der Blickrichtung beobachten und von der laufenden Uhr ablesen kann. Muß der Zeitnehmer stehen, so schnallt er zweckmäßig ein an verstellbaren Tragriemen hängendes Schreibbrett mit Behältern für die Stoppuhren um. Im übrigen muß es dem Ermessen und dem Verständnis des Zeitnehmers überlassen bleiben, wie er die Einzelheiten ordnet.

Als Mittel der Zeitmessungen dienen Stoppuhren, die folgenden Anforderungen entsprechen sollen:

- a) die Zifferblätter sollen in $\frac{1}{100}$ Minuten eingeteilt sein;
- b) die Zahlen auf den Zifferblättern müssen senkrecht stehen und deutlich sein;
- c) es sollen zwei übereinander liegende, gleichzeitig (synchron) laufende große Zeiger vorhanden sein, von denen der untere unabhängig vom oberen angehalten und wieder in Gang gesetzt werden kann;
- d) außerdem muß die Uhr einen kleinen Zeiger haben, der um einen besonderen Drehpunkt auf einem in 30 Teile (je 1 Minute) eingeteilten Zifferblatt läuft, besser ruckweise von Minute zu Minute springt.

Der Beobachtete soll arbeiten, wie er es gewohnt ist. Alle Umstände, die bestehen, wenn der Zeitnehmer nicht zugegen ist, sollen unverändert bleiben. Deshalb dürfen beispielsweise Besprechungen anderer Personen mit dem Beobachteten oder Rückfragen durch ihn bei anderen Stellen nicht aus Rücksicht auf die Zeitaufnahme unterbleiben, wenn sie sonst nötig sind. Besser

ist es meistens, unnötige Unterbrechungen zu vermeiden, als sie zu verhindern.

Hat der Zeitnehmer den Eindruck, daß der Ausführende der Arbeit nicht gewachsen ist oder die Arbeit absichtlich verzögert, so muß die Zeitaufnahme abgebrochen und eine andere Person ausgewählt werden.

Während der Zeitaufnahme soll mit der einmal begonnenen Arbeitsweise nicht gewechselt werden.

Der Zeitnehmer darf in die Arbeit nur bei zwingenden Gründen eingreifen; er muß Unterbrechungen der Arbeit durch Besprechungen mit dem Arbeitenden möglichst vermeiden oder bis zu einer Arbeitspause aufschieben. Ist eine Besprechung zur Klarstellung von Zweifeln od. dgl. sofort nötig, so ist die Arbeit abubrechen und die Zeitdauer der Besprechung als vermeidbare Verlustzeit zu rechnen.

An der Arbeit des Beobachteten darf sich der Zeitnehmer unter keinen Umständen beteiligen.

Zweck jeder betriebswissenschaftlichen Untersuchung ist, die Arbeit möglichst einfach und billig zu gestalten. Die hierzu nötigen Betriebsverbesserungen werden in der Regel schon im Laufe der den Zeitmessungen vorausgehenden Arbeitszerlegung erkannt. Aber auch bei den Zeitmessungen drängen sich dem Zeitnehmer oft noch Verbesserungsmöglichkeiten auf. Es wird daher oft nötig sein, die Zeitaufnahmen zu wiederholen, und zwar ist dies der Fall nach jeder Einführung von Neuerungen und Betriebsvereinfachungen, mögen sie nun unmittelbar durch die Zeitaufnahme veranlaßt oder erst später eingetreten sein. Es brauchen aber immer nur die Zeiten nachgeprüft werden, die durch die Neuerungen berührt werden.

Bei der Auswertung handelt es sich zunächst darum, die Zuschlagszeit zu finden. Sie setzt sich aus den Rüstzeiten und den unvermeidbaren Verlustzeiten zusammen. Sogenannte Leerzeiten, d. h. Zeiten, während deren der Beobachtete ohne Arbeit ist, werden bei der Zuschlagszeit nur berücksichtigt, wenn sie durch das Zusammenarbeiten zweier oder mehrerer Personen entstehen (Gruppenarbeit), auch durch eine Änderung der Arbeitsweise nicht zu beseitigen und nur kurz sind. Zur Feststellung der gesamten Zuschlagszeit wird errechnet, wieviel v. H. der um die Rüstzeit gekürzten Arbeitszeit:

- a) die unvermeidbare Verlustzeit,
- b) die Rüstzeit und
- c) unter Umständen die Leerzeiten

betragen.

Dann wird die Einheitszeit berechnet. Dies geschieht, indem die für eine Teilarbeit usw. gebrauchte Zeit (ohne Rüstzeit) durch die Arbeitsmenge (Einheiten), z. B. die Zahl der gebuchten Belege u. dgl., geteilt wird. Umfaßt die Beobachtung mehr als 500 Einheiten, so wird sie auf 100 Einheiten zurückgeführt, sonst auf 1 Einheit.

Der Leistungsabfall durch Ermüdung ist in der Einheitszeit enthalten, da die Zeitaufnahmen, wie schon ausgeführt, ganze Dienstsichten umfassen und der Ermüdungseinfluß sich daher von selbst in den Zeiten ausdrücken muß. Nicht enthalten sind in der Einheitszeit dagegen die während der Arbeit eintretenden Verlustzeiten und Pausen.

Einheitszeit und Zuschlagszeit zusammen ergeben die Normzeit.

Zur Errechnung des Personalbetrags werden zu der Normzeit 15 v. H. zugeschlagen, und zwar:

- a) für die nötigen Erfrischungs- und Entspannungspausen,
- b) für sonstige gebotene Arbeitsunterbrechungen, die während der Zeitaufnahme zu unterbleiben pflegen,
- c) für das zu gewissen Zeiten vorkommende Anschwellen der Arbeitsmenge.

Müssen bei der Personalerrechnung besondere Zuschläge zur Normzeit für unvermeidbare Leerzeiten gegeben werden, die in der Zuschlagszeit nicht enthalten sind (s. vor), so wird der Zuschlag von 15 v. H. so weit gekürzt, daß beide Zuschläge zusammen 15 v. H. ergeben.

Soweit es nützlich und zweckmäßig erscheint, werden bei den durchgeprüften Dienststellen Arbeitskarten angelegt, die den Taylorschen Arbeitsunterweisungskarten entsprechen. Die Arbeitskarten müssen so beschaffen sein, daß jede neu eintretende Person ihre Geschäfte nach der Karte ausführen kann, ohne Vorgesetzte oder Mitarbeiter viel fragen zu müssen. Insbesondere muß darauf geachtet werden, daß

- a) alle Angaben in der Arbeitskarte kurz und klar sind,
- b) eine auch für Kurzsichtige gut lesbare Schrift gewählt wird,
- c) der Inhalt übersichtlich angeordnet wird.

Bei den Zeitmessungen werden eine Reihe von Vordrucken verwandt, deren Beschreibung im einzelnen zu weit führen würde. Es handelt sich, kurz gesagt, um

1. einen Wahrnehmungsbogen, in dem der Zeitnehmer alle zur Beurteilung der Arbeitsverhältnisse nötigen Angaben macht und die Angaben nötigenfalls durch eine einfache Zeichnung des Arbeitsplatzes erläutert;
2. eine Arbeitsübersicht, in der die in ihre Teile zerlegte Arbeit genau aufgeführt wird;
3. den Zeitbogen, in dem die gemessenen Zeiten vermerkt werden;
4. eine Zusammenstellung der Arbeitszeiten aus den verschiedenen Zeitbogen;
5. den Verlustzeitbogen, in dem die Verlustzeiten nach ihrem sachlichen Inhalt getrennt aufgeführt werden, damit auffälligen Wahrnehmungen oder unzulässigen Anordnungen bei der zu prüfenden Stelle nachgegangen werden kann;
6. den Auswertungsbogen.

Damit ist der Inhalt der Anweisung in großen Zügen umrissen. Obwohl die in ihr festgelegten Regeln sich in der Praxis der Deutschen Reichs-

post bewährt haben, verschließen wir uns doch keineswegs der Erkenntnis, daß die Anweisung noch in manchen Punkten verbesserungs- und ausbaufähig ist. Soviel scheint aber schon erreicht zu sein, daß sie eine brauchbare Unterlage für die Arbeiten einer beim Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung eingesetzten Fachgruppe für Arbeitstechnik⁶⁾ (Obmann: Verfasser) bilden kann, deren Aufgabe dahin geht, für betriebswissenschaftliche Untersuchungen in Bürobetrieben aller Art einheitliche Regeln festzustellen. Es gehören diesem Ausschuß Vertreter von Behörden und der Privatwirtschaft an, so daß eine Berücksichtigung aller Belange wohl gesichert erscheint. Der Fachgruppe ist aber eine möglichst weitgehende Mitarbeit aller beteiligten Kreise durch Begutachtung des Entwurfs, Ratschläge usw. sehr erwünscht und wenn recht viele Leser dieser Zeitschrift sich zur Mitarbeit bereit fänden, so würde der Sache damit ein großer Dienst geleistet werden.

Das Wesen der Betriebsverrechnung und die Grundregeln ihrer Organisation.

Von J. Kronstein, Berlin.

Das Leben des Betriebes, wie jedes anderen Organismus, ist ein Fluß von verschiedenartigsten, neben- und nacheinander laufenden Erscheinungen: Verkäufe, Briefe, Verhandlungen, Reisen usw. Kraft ihres Ursprungs aus ein und demselben Betriebskörper werden diese Erscheinungen durch verschiedene Fäden zu einer Ganzheit verbunden; und doch wird jede Erscheinung als eine gewissermaßen in sich abgeschlossene Einheit, als ein besonderer Betriebsvorgang wahrgenommen.

Die Betriebsvorgänge setzen die sie hervorrufenden Betriebskräfte voraus. Diese gehören drei Lebensgebieten an: Seele, Natur, Gesellschaft. Die seelischen Betriebskräfte sind der Wille der Betriebsleitung, den größten Erfolg mit dem geringsten Aufwand zu erzielen (Der Wirtschaftswille) und die gleichen Willensrichtungen der Angestellten, Geschäftsfreunde und Wettbewerber des Betriebes. Die natürlichen oder, genauer gesagt, die technischen Betriebskräfte sind die Eigenschaften der Stoffe, Werkzeuge und Fabrikate; zusammenfassend äußern sie sich in der Spannung, die zwischen der Leistungsfähigkeit der Stoffe und Werkzeuge einerseits und den an die Beschaffenheit der Fabrikate gestellten Anforderungen andererseits besteht. Die gesellschaftlichen Betriebskräfte sind Geld, Rechte, Ruf, Beziehungen, Steuern, kurz alle in dem Zusammenleben der Menschen wurzelnden Machtmittel.

Die Tatsache der Betriebsvorgänge führt deshalb zur Anerkennung der Betriebskräfte, weil wir keinen Vorgang anders als eine Kräfteumwandlung denken können. Daraus geht aber hervor, daß die jeweilige Gestaltung der Betriebskräfte nicht nur die Ursache der zukünftigen, sondern auch die Folge der vorhergegangenen Betriebsvorgänge ist. Ob eine Dame in einem Warenhaus etwas kauft, hängt davon ab, ob sie die ihren Geschmack- und Preisansprüchen entsprechende Ware findet; ist diese Harmonie der Betriebskräfte (der Wirtschaftswille des Käufers und die Beschaffenheit des Warenlagers) gegeben, kommt dadurch der Kauf — also der Betriebsvorgang — zustande, so verschiebt sich sofort das Kräfteverhältnis innerhalb des Betriebes: das Lager nimmt ab, die Kasse vergrößert sich.

⁶⁾ Anschrift: Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung, Berlin NW 7, Shadowstraße 1 B.

Die vorstehenden Ausführungen mögen als trockene Selbstverständlichkeiten anmuten. Das ist das traurige Schicksal jeder Klarlegung der Grundbegriffe. Ich bitte aber zu berücksichtigen, daß zu einer nicht bloß instinktiver und althergebrachten, sondern bewußten und möglichst genau vorausberechnenden Leitung des Betriebes (und das ist gerade der Endzweck der Organisation), die klare Erkenntnis aller inneren Zusammenhänge des Betriebslebens notwendig ist. Die zweckmäßigen Methoden dieser Erkenntnis setzen wiederum die Beherrschung der Grundbegriffe voraus, wie wir sofort sehen werden.

Die Betriebsleitung kann nämlich desto sicherer und zweckmäßiger vorgehen, je mehr sie in der Lage ist, nach den unmittelbar wahrnehmbaren Betriebsvorgängen die Beschaffenheit und Spannung der die Vorgänge hervorruhenden und durch sie in einer fortwährenden Änderung begriffenen Betriebskräfte festzustellen. Diese Feststellung vollzieht sich in zwei Etappen: die Beschreibung jedes Vorganges in einem Beleg und die Verarbeitung der Belege zu den die Gestaltung der Betriebskräfte kennzeichnenden Zahlen. Solche Kennzahlen sind: Kontosalden, statistische Verhältniszahlen, Bruttonutzen usw. Die Gewinnung der Kennzahlen aus den Belegen ist die Betriebsverrechnung.

Warum ist aber diese Gewinnung überhaupt notwendig? Warum gehen die Kennzahlen nicht unmittelbar aus den Belegen hervor? Warum braucht man Geschäftsbücher und begnügt sich nicht einfach mit den Registraturnappen? Die — durchaus nicht selbstverständliche — Antwort hierauf lautet: weil einerseits jeder Betriebsvorgang sowohl in seiner Verursachung wie in seinen Auswirkungen eine Kreuzung mehrerer Betriebskräfte ist, und weil andererseits jede Betriebskraft an mehreren Vorgängen beteiligt ist. Das Zustandekommen eines Kaufs hängt nicht nur von der Geschmacksrichtung des Kunden und seiner Kaufkraft ab, sondern auch von der Zusammensetzung des Warenlagers, der Preisbildung innerhalb des Betriebes, der Tüchtigkeit des Verkäufers, unter Umständen von der Zweckmäßigkeit der Beleuchtungsanlage; ist der Kauf zustandegekommen, so ändern sich folgende Betriebskräfte: das Warenlager, die Kasse, der Umsatzprämienanspruch der Verkäuferin, die Dringlichkeit des Einkaufs zur Ergänzung des Lagers.

Aus dieser Tatsache,

daß die Betriebskräfte nicht parallel zueinander laufen, sondern ein vielseitig verschlungenes Netz bilden,

folgt nicht nur die Notwendigkeit der Betriebsverrechnung, sondern auch ihr Wesen. Die Betriebsverrechnung kann nicht durch eine bloße Aneinanderreihung der Belege ersetzt werden, weil diese nur ein rohes und buntes Gemisch der verschiedenen Betriebskräfte wären. Man muß vielmehr jeden Betriebsvorgang auf seine den einzelnen Betriebskräften entsprechenden Elemente zerlegen und alsdann die gleichartigen (d. h. auf ein und derselben Betriebskraft beruhenden) Elemente verschiedener Betriebsvorgänge zu einer Zahl ad-

dieren, die die Wirkung bzw. den Stand der betreffenden Betriebskraft wiedergibt. Mit anderen Worten, die Betriebsverrechnung ist die Verbindung der Analyse der Betriebsvorgänge nach den Kräfte-Elementen mit der Synthese der gleichartigen Elemente zu einer das Gesamtbild der Kraft darstellenden Zahl.

Diese Zusammensetzung der Betriebsverrechnung aus einer begrifflichen Analyse und einer zahlenmäßigen Synthese spiegelt sich sehr anschaulich in den Lochungsmaschinen wider, deren Tätigkeit aus zwei Arbeitsgängen besteht: das Sortieren eines Beleghaufens nach einem bestimmten Merkmal (begriffliche Analyse) und das Addieren aller mit gleichgearteten Merkmalen versehenen Karten (zahlenmäßige Synthese). Die begriffliche Analyse und die zahlenmäßige Synthese sind die Zaubermittel, die aus den chaotischen Belegmassen die knappe, aber inhaltsreiche Zahlenreihe der neuzeitlichen kalkulatorisch-statistischen Bilanz enthüllen.

Aber die begriffliche Analyse und die zahlenmäßige Synthese sind rein gedankliche Werkzeuge, die, um wirksam zu sein, einer Verkörperung bedürfen. Diese ist die Spalte, die für die Betriebsverrechnung dasselbe bedeutet wie das Wort für den Gedanken. Die Betriebsverrechnung ohne Spalten ist kaum denkbar. Die Grenzstriche der Spalten sind der Ausdruck der begrifflichen Analyse, da alle innerhalb dieser Striche befindlichen Zahlen ein gemeinsames Begriffsmerkmal haben müssen; die Querzeilen und Zifferlinien der Spalte, die die Addition erleichtern, sind offenbar die Mittel der zahlenmäßigen Synthese.

Aus dem Wesen der Betriebsverrechnung ergeben sich von selbst die grundlegenden Regeln ihrer Organisation:

1. Der Organisationsplan wird von den Kennzahlen nach den Belegen entworfen, aber von den Belegen nach den Kennzahlen durchgeführt.

Da der Zweck der Verrechnung die Gewinnung der zur sachgemäßen Leitung notwendigen Kennzahlen ist, so muß der Verrechnungsorganisator zunächst feststellen, welche Kennzahlen nach der Eigenart des vorliegenden Betriebes erforderlich sind. Mit anderen Worten, er muß das Kontosystem (das ja das Bilanzgerüst ist) und die Verbindung der Buchhaltung mit der Kalkulation bzw. Statistik entwerfen. Hieraus wird das Spaltenschema jeder einzelnen Kontengruppe abgeleitet. Die dritte Etappe ist der Entwurf der Belegvordrucke, aus denen die Kontenspalten ausgefüllt werden. Nun ist der Organisationsplan fertig. Es muß aber zunächst erprobt werden, ob in seiner Grundlage — den Belegvordrucken — sich keine Fehler oder Lücken eingeschlichen haben. Haben sich die Vordrucke — gegebenenfalls nach entsprechenden Verbesserungen — bewährt, so können jetzt die alten Konten durch neue ersetzt werden. Klappt die Eintragung und Abstimmung, so ist das Gelingen der neuen Bilanz, deren Auf-

au gegen früher bedeutend inhaltsreicher, aber auch verwickelter ist, sichergestellt.

2. Die Verrechnungsorganisation ist desto vollkommener, je mehr Spalten sie enthält und je weniger Text sie benötigt.

Das ist ja an sich klar, weil die Spalte, wie vorher erwähnt, die Spezialsprache der Buchhaltung und der Text nur ein Notbehelf ist. Nun noch ein Beispiel. Wenn das Konto „Raumunkosten“ mit einer Betragsspalte geführt wird, so muß in der Textspalte jeder Vorgang mehr oder weniger ausführlich erläutert werden. Hat aber dieses Konto verschiedene Betragsspalten für Miete, Heizung, Beleuchtung, Reinigung, Bewachung usw., so kann der Text größtenteils wegfallen. Aus der Spaltlage des Betrages ersieht man ja seine Bedeutung. Da aus diesem textarmen und spaltenreichen Konto die Zusammensetzung der Raumunkosten ohne jede Mehrarbeit hervorgeht, so ist es vollendeter, als die, meistens noch verbreitete, textreiche und spaltenarme Form, die ohne weiteres nur den Gesamtbetrag der Unkosten, nicht aber seine Zusammensetzung verrät.

3. Der Ersatz der Buchaufzeichnung durch Belegsammlungen, der, wie vorher erwähnt, im allgemeinen unnötig ist, läßt sich in geeigneten Fällen in der Weise durchführen, daß man von den betreffenden Belegen eine — möglichst spaltenmäßig ausgestaltete — Durchschrift anfertigt, die ausschließlich als Ersatz der Buchaufzeichnung zu dienen hat.

Man spart dadurch nicht nur die Eintragung in die Geschäftsbücher, sondern auch ihre Abstimmung mit den Belegen und man hat den Vorgang in seiner ursprünglichen lebensvollen Gestalt vor den Augen. Durch die Belegsammlungen habe ich folgende Bücher ersetzt: Mahnkälender, die Fässerbuchführung in einer Öl-Großhandlung, das Kontokorrent bei den Vertretern.

4. Die Gliederung des Kontosystems ist nach unten durch die Mannigfaltigkeit, nach oben durch die Anzahl der Betriebsvorgänge begrenzt.

Diese Regel sei an zwei extremen Fällen ihrer Übertretung veranschaulicht.

a) Ein Großunternehmen hat ein einziges Unkostenkonto, auf dem durcheinander Miete, Gehälter, Zinsen, Prozeßkosten verbucht werden. Hier findet keine offenbar begriffliche Analyse der Unkosten statt.

b) Ein verhältnismäßig kleiner Betrieb hat 30 Unkostenkonten (was mir neuerdings vorgekommen ist), so daß fast auf jedem Konto nur eine bis drei Buchungen monatlich zu verzeichnen sind. Hier kann von einer zahlenmäßigen Synthese kaum die Rede sein, da sich jeder Unkostensaldo aus höchstens drei Zahlen zusammensetzt.

Die begriffliche Analyse erfordert möglichst viel, die zahlenmäßige Synthese — möglichst wenig

Konten. Die goldene Mitte findet man in jedem konkreten Falle unschwer, falls man etwas organisatorisches Feingefühl besitzt, das durch die Theorie zwar nicht ersetzt, wohl aber geschärft werden kann.

Aus der Praxis.

Aufbau von Hypothekarkreditstellen für die Mittel- und Kleinindustrie.

Von Karl Heinz Lemke, Hamburg.

I.

Aus der Menge der Kreditstellen tritt neuerdings, dem Bedürfnis der Wirtschaft folgend, eine Gruppe hervor, die dem Verlangen nach langfristiger Kreditgewährung nachzukommen geneigt ist. Es sind das die Hypothekenbanken, Pfandbriefbanken, Grundkreditanstalten, Landschaftsbanken, Landesbanken, Sparkassen usw. Die Gruppe umfaßt alle diejenigen Kreditstellen, die bereits in Friedenszeiten das langfristige Hypothekarkreditgeschäft zu ihren vornehmsten Aufgaben zählten. Diese Institute nehmen entweder auf dem Wege der Pfandbriefausgabe oder insbesondere die Sparkassen durch Spargelder langfristige Gelder auf, und ihre Dispositionen sind auf langfristige und gesicherte Ausleihung gerichtet. Halten sich hier langfristige Aufnahme und langfristige Ausgabe die Wagschale, so geht die andere Gruppe der Kreditstellen, der Notenbanken, Privatbanken, wozu vornehmlich die Großbanken gehören, die mittleren und kleineren Bankgeschäfte, eine andere Richtung, nämlich die der vornehmlich kurzfristigen Hereinnahme von Geldern und daher vorherrschend kurzfristigen Ausleihung, meistens in Form des Kontokorrentkredits mit seinen bekannten Nebenformen, nämlich Diskont-, Lombard-, Avalkredit usw. Diese Gruppe scheidet für unsere Betrachtung aus.

II.

Während sich die Großindustrie, in der Regel durch Vermittlung von Bankkonsortien, auf dem Markt billigen, langfristigen Betriebskredit durch Ausgabe von Obligationen zu verschaffen sucht, ist der Mittel- und Kleinindustrie, weil ihre Betriebe für die Form der Obligation nicht geeignet sind, dieser Weg verschlossen. Die langfristigen Kreditstellen richten ihr Hauptaugenmerk auf die Beleihung von landwirtschaftlichen Unternehmungen und Wohnhäusern, weil sie ihnen sicherer erscheinen als die Beleihung von Fabrikunternehmungen. Die Gründe dafür sind hinreichend bekannt. Es sei hier nur auf die beiden Hauptgründe hingewiesen, nämlich starke Abhängigkeit der Industrieprodukte von den Einflüssen der Konjunkturschwankungen und beengte Absatzmöglichkeit, im Gegensatz zur Landwirtschaft, deren Produkte weit geringer Konjunkteinflüssen ausgesetzt sind und stets und gleichmäßiger begehrt werden. Es gibt noch eine ganze Anzahl weiterer Gründe, die, was den Sicherheitsfaktor vom Standpunkte der Kreditstellen aus anbelangt, der Bevorzugung landwirtschaftlicher Betriebe und von Wohnhäusern bei der Placierung von langfristigem Realkredit das Wort reden.

Die Abneigung gegen Industriebanken ist auch noch dadurch gekennzeichnet, daß der Kreditgeber infolge der die Industrie weit häufiger als die Landwirtschaft treffenden Konjunkturschwankungen genötigt ist, eine nachhaltigere und häufigere Kontrolle des Industriebetriebs vorzunehmen, was bei landwirtschaftlichen Betrieben und Wohnhäusern weniger in Betracht kommt; auch spielt die Entfernung zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer bei der Beleihung vom Industriebetrieb eine nicht unerhebliche Rolle, denn der Kreditgeber beabsichtigt, weil er nun einmal sein Geld in einen Industriebetrieb hineingegeben hat, auch bequem den Betrieb zu erreichen und möglichst ständig im Auge behalten zu können.

So blieb bisher und bleibt heute noch zum größten Teil der Mittel- und Kleinindustrie nur der Weg offen, gegen Sicherungshypothek auf das Fabrikantenwesen kurzfristigen Bankkredit zu erlangen, während ihr der langfristige Realkredit nur in Ausnahmefällen, etwa durch einzelne besonders interessierte Privatleute, Verwandte u. a., zugänglich ist. Mit der Aufnahme des kurzfristigen Bankkredits bleibt der Mittel- und Kleinindustrie einmal die begehrte Langfristigkeit verschlossen und außerdem genießt sie, trotz Belastung ihres Grundbesitzes, nicht die Vorzüge eines dem für Hypotheken üblichen niedrigen Zinsfußes. Sie muß also, und das ist von besonderer Bedeutung, im Gegensatz zur Großindustrie, den notwendigen Betriebskredit mit einem für die Kalkulation ihrer Produkte ins Gewicht fallenden erheblich höheren Zinssatz erkaufen. Die Folge ist, daß sie unter anderen dabei mitwirkenden Faktoren bei der Preisfestsetzung ihrer Produkte der Macht der Großindustrie unterliegt.

III.

Es ist von jeher eine feststehende Grundregel vorsichtig arbeitender Kreditstellen, kleinere Darlehen an viele Personen als große Darlehen an nur wenige Personen bzw. Firmenauszuheihen. Es ist dies das Prinzip der Risikominderung, das hier das Für oder Wider bei der Kreditgewährung beherrscht. Diese Regel gilt sowohl für Kreditstellen, die den kurzfristigen, als auch für solche, die den langfristigen Kreditverkehr pflegen.

Ganz besonders ist das genannte Geschäftsprinzip von solchen Kreditstellen zu beachten, die Industriebetriebe mit langfristigen Darlehen versehen, denn sie stehen in solchen Fällen einem oft sehr großen Risiko gegenüber, und die Festlegung ihrer Mittel ist gleichbedeutend mit einer Verschlechterung der Zahlungsbereitschaft.

Trotz der nicht günstigen Momente, die zur Beleihung von langfristigen Industriebanken führen, müssen Wege gefunden werden, um namentlich der Mittel- und Kleinindustrie das notwendige Blut zuzuführen, das sie zur Aufrechterhaltung ihrer Existenz benötigt. Die verschiedenen An-

regungen namhafter Stellen laufen einmal darauf hinaus, das nicht zu leugnende erhöhte Risiko der Industriebank auf den Rücken einer Gruppe von Betrieben zu verteilen durch Solidarhaft. Daneben taucht aber noch ein zweiter Vorschlag auf, nämlich der der Abwälzung des Risikos auf den Rücken Außenstehender durch Bürgschaft des Staates oder privater Versicherungsunternehmungen.

Der erstgenannte Vorschlag ist namentlich von Hans Breymann-Leipzig betont und zum Teil von der Sächsischen Landespfandbriefanstalt (gegründet durch Gesetz vom 20. Juli 1925) praktisch zur Anwendung gekommen. Hier haftet jeder Kreditnehmer außer für den ihm gewährten Kredit noch bis zu 10 % der empfangenen Kreditsumme für die Verbindlichkeiten der gleichen Serie. Außer Zinsen und Rückzahlungsraten ist noch ein Gefahrenzuschlag von $\frac{1}{4}$ % pro anno zu zahlen, der zur Bildung eines Serienfonds verwandt wird. Die Haftung stellt eine Verbindung von beschränkter Solidarhaft, Versicherung und unbeschränkter Haftung des Staates dar, und die Reihenfolge der Haftung bei Eintritt von Verlusten ist die:

1. Der Serienfond,
2. der allgemeine Fond,
3. die Kreditnehmer der betreffenden Serie bis zu 10 % des gewährten Kredits,
4. das Grundkapital der Anstalt, das 1 Million Reichsmark beträgt, und
5. die Staatskasse.

Die Organe der Anstalt bilden das Direktorium, der Verwaltungsrat und die Kreditausschüsse. Der Gesamtbetrag der auszugebenden Industriefandbriefe ist zunächst auf 50 Millionen Reichsmark beschränkt. Der Anstalt ist es, im Gegensatz zu den übrigen Hypothekenbanken, die in dieser Hinsicht durch Gesetz eine Beschränkung erfahren, erlaubt, auf ausländische Währung lautende Schuldverschreibungen auszugeben. Die Beleihung erfolgt im allgemeinen bis zu 30 % des Schätzungswertes, dessen Festsetzung unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Verhältnisse möglichst niedrig vorgenommen wird, damit von vornherein, eben weil der Industriebetrieb so außerordentlichen Wertschwankungen unterworfen ist, Verluste vermieden werden und eine evtl. Staatsbeihilfe nicht notwendig wird.

Gegen die Einrichtung der Risikoverteilung durch Solidarhaft sind nun nicht unerhebliche Bedenken laut geworden, so vor allem, daß vornehmlich die kapitalstärksten Betriebe der Solidarhaft aus dem Wege gehen, weil sie auf dem üblichen Wege der Ausgabe eigener Obligationen oder durch Aufnahme von Auslandsanleihen besser und billiger zum Ziel gelangten. Sind aber diese kapitalstarken Industriebetriebe aus dem Kreis der Solidarhaftenden ausgeschieden, oder lassen sich diese Betriebe nicht dazu bewegen, in den Kreis einzutreten, dann

wirkt die Risikoverteilung auf die verbleibenden capitalschwachen Industriebetriebe gerade entgegen dem ursprünglichen Bestreben, nämlich statt risikozerringernd, risikovermehrend, wozu noch der gefährvolle Umstand der beabsichtigten Gründung von regionalen, gemischtwirtschaftlichen oder öffentlich-rechtlichen Instituten hinzukommt; denn dann wird die Risikoverminderung aufgehoben, die bislang erfahrungsgemäß auch darin bestand, daß die Wahl der Beleihungsobjekte nicht an die Grenzen eines bestimmten Landes- oder Wirtschaftsgebietes gebunden war.

Zuletzt sind mir Nachrichten von Industriebetrieben zugegangen, die von der oben geschilderten Form der Solidarhaft recht wenig erbaut sind, da die Kosten zur Erlangung des Hypothekenkredits viel zu teuer und in Anbetracht einer Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt im Sinne einer billigen Produktion untragbar sind.

Gegen den Vorschlag der Risikoabwälzung auf die Schultern des Staats sind bereits bei ähnlichen Fällen die üblichen Einwendungen gemacht worden, nämlich, daß es eine Unerechtigkeit gegenüber anderen Wirtschaftskreisen sei, wenn der Staat als Bürge einseitig einer Wirtschaftsgruppe, nämlich der Industrie, seine Unterstützung gebe, ohne an den kommenden Gewinnen sw. teilzunehmen. Ohne Zweifel greift der Staat hier tief in die Privatwirtschaft ein, oder er tut es im Interesse einer gesamtwirtschaftlichen Hebung und eines nationalwirtschaftlichen Aufbaues, dessen Ziel darauf gerichtet ist, einer nicht unbedeutenden Menge des Volkes Vorteile zu verschaffen. Auch soll der Eingriff des Staates keinen dauernden, sondern nur einen vorübergehenden Zustand darstellen.

Außer der Garantie des Staates kommt dann noch für die Risikoabwälzung die private Versicherung in Vorschlag. Es ist dies die Nachlebensversicherung, die aber noch völlig Neuland ist. Diese Versicherungsart bezieht sich nicht auf einzelne Objekte des Betriebs, sondern auf ganze Betriebseinheiten (Aggregate) und deckt eben den allgemeinen Risiken auch das Abnutzungsrisiko und die Gefahr des Veraltens der Anlage infolge technischer Fortschritte; auch übernimmt der Versicherer eine Ausbietungsgarantie im Falle der Zwangsversteigerung.

Ich halte die risikoabwälzende Einrichtung der Nachlebensversicherung für eine recht günstige Form, die zweifelsohne eine Zukunft hat, vorausgesetzt, daß die Höhe der Prämie, im Verhältnis zu dem zu erwartenden Erfolg für den Industriebetrieb, namentlich für die Mittel- und Kleinindustrie, tragbar ist; denn um den Hauptkern der Frage bei der Festsetzung der Prämie wird man nicht herumkommen, nämlich, je höher das Risiko, desto höher die Prämie. Aber auf der anderen Seite wird man sagen können, daß nur der Betrieb langfristiges Hypothekenskapital erlangt, der es versteht, aus dem Betrieb die Prämie

herauszuwirtschaften. Ob dann nicht dieser oder jener Betrieb auf halbem Wege stecken bleibt, ist mehr als fraglich.

Bei der Betrachtung über die wichtige Frage des Aufbaues von Hypothekarkreditstellen ist ein Punkt, auf den ich zum Schluß ganz besonders hinweisen möchte und der nicht allein für dies hier besprochene engere Gebiet, sondern für eine ganze Anzahl anderer Ressorts unserer aufbauenden Wirtschaft gilt, nämlich jede Einrichtung bedarf eines besonderen Verwaltungsapparates, der Kosten und abermals Kosten erfordert, die schließlich von den die Einrichtung in Anspruch nehmenden Personen aufgebracht werden müssen. Ich glaube daher, indem ich einen Gesamtblick auf unsere Wirtschaft werfe, sagen zu können, daß es wohl richtiger wäre, die seit Jahrzehnten bestehenden Einrichtungen nach gründlicher Überlegung zu organisieren und sich als notwendig ergebende Neuerungen, die auch wirklich den Aufbau fördern können, in die Gesamtorganisation kostensparend hineinzuflechten.

Rechtsfragen des Tages.

Die wirtschaftliche Krisis hat Zahl und Kaufkraft der Konsumenten stark vermindert, und die auf ihren Beständen feststehenden Ladengeschäfte suchen nach Mitteln, um neue Käuferschichten anzulocken. Nach amerikanischem und englischem Vorbilde soll dies durch Einschlebung einer Finanzierungsgesellschaft zwischen den Verkäufer und den Käufer bewerkstelligt werden. Für den Käufer ist die Möglichkeit, gegen eine Teilzahlung Bedarfsgegenstände zu erwerben, sehr verlockend. Auf der anderen Seite ist dieser Weg nicht ganz dornenlos: denn die Restzahlungen sind an bestimmte Termine gebunden, und ob der ja in der Regel nicht sehr kapitalkräftige Käufer nicht durch Krankheit, Arbeitslosigkeit, dringendere Schuldenlasten an der pünktlichen Einhaltung der Raten verhindert sein wird, kann er im Augenblick des Abschlusses des Vertrages nicht voraussehen. Wenn diese Geschäfte, die jetzt von zahlreichen Warenhäusern, aber auch von Versand- und kleineren Ladengeschäften getätigt werden, sich unter dem Schutze des Abzahlungsgesetzes vollziehen würden, wäre die Gefahr weniger groß. Denn nach diesem Gesetz kann der Verkäufer die Fälligkeit der Restsumme nur mit der Maßgabe ausbedingen, daß sie eintritt, wenn der Käufer mit mindestens zwei aufeinanderfolgenden Raten ganz oder teilweise im (schuldhaften) Verzug ist, und der Betrag, mit dessen Zahlung er im Verzug ist, mindestens dem 10. Teile des Kaufpreises gleichkommt. In den Geschäftsbedingungen der eingangs erwähnten Finanzierungsgesellschaft steht aber in der Regel, daß der Restbetrag sofort fällig wird, wenn der Käufer mit einer vollen Ratenzahlung länger als 10 Tage im Rückstand ist. Nun wird die Gesellschaft ja vielleicht nicht allzu rigoros vorgehen; immerhin aber ist der Käufer doch von dem Wohlwollen seiner Gläubigerin ab-

hängig, die auf ihre Kunden nicht die gleiche Rücksicht zu nehmen genötigt ist, wie dies das Abzahlungsgeschäft aus Wettbewerbsgründen tun muß. Wie die Geschäfte jetzt „aufgezogen“ werden, kann das Abzahlungsgesetz darauf keine Anwendung finden. Denn der Käufer erhält nach Prüfung seiner Kreditfähigkeit von der Kreditgesellschaft Kreditscheine; er zahlt etwa $\frac{1}{4}$ an und zahlt den Rest mit diesen Kreditscheinen. Zwischen ihm und dem Verkäufer ist damit der Kauf erledigt. Die gekauften Gegenstände gehen sofort in sein Eigentum über. Es gibt also keinen Vorbehalt des Eigentums wie bei den Abzahlungsgeschäften und er ist lediglich persönlicher Schuldner der Gesellschaft, die ihm den Restteil des Kaufpreises darlehnsweise gewährt hat.

Die Leichtigkeit, mit der die Schichten des nicht besonders kapitalkräftigen, aber in beamteter oder sonstiger fester Stellung befindlichen Mittelstandes Gegenstände zu erwerben in der Lage sind, birgt aber noch eine andere große Gefahr in sich. Emile Zola hat in seinem Warenhausroman „Au bonheur des dames“ geschildert, welche suggestive Kraft das Zusammentragen vieler Bedarfs- und Luxusgegenstände an dem gleichen Orte und die verführerische Art der Anordnung besonders auf den weiblichen Teil der Bevölkerung ausübt. Die Befürchtung ist nicht von der Hand zu weisen, daß die Möglichkeit, gegen verhältnismäßig nicht zu hohe Zinsen langfristigen Kredit zu erhalten, viele Personen anreizen wird, auch solche Gegenstände zu erwerben, die nicht für den täglichen Bedarf notwendig, sondern zum Komfort des Lebens zu rechnen sind, und die sie nicht angeschafft hätten, wenn sie sie hätten bar bezahlen müssen.

Jedenfalls ist das Geschäftsleben durch diese Übernahme anglo-amerikanischer Praktiken befruchtet worden. Wie sich endgültig dieses Verfahren für die Käufer auswirken, und wie die Finanzierungsgesellschaften dabei fahren werden, bleibt abzuwarten.

Der preußische Minister für Volkswohlfahrt Hirt-siefer hatte vor einiger Zeit in einem amtlich verbreiteten, von ihm aber als nicht amtlich gekennzeichneten Aufsatz dargelegt, daß die 100%ige gegenwärtige Mietzinszahl auf 130 v. H. gesteigert werden müßte, wenn die Wohnungsnot in absehbarer Zeit beseitigt werden soll. Die Erklärung hat seinerzeit außerordentliches Aufsehen erregt, und in den Kreisen des Mittelstandes, der Arbeiter und Beamten lebhaften Widerspruch hervorgerufen. Nun ist die Lockerung der Wohnungswirtschaft von dem Minister von einer anderen Seite in Angriff genommen worden. In einer Verordnung vom 11. November 1926 werden ganz neue Grundsätze über den Abbau der Wohnungszwangswirtschaft aufgestellt.

Die Verordnung unterscheidet eigentlich 4 Arten von Mieträumen: „teure“ Wohnungen, nicht teure Wohnungen, Geschäftsräume mit Wohnräumen und Geschäftsräume ohne Wohnräume.

a) Als „teuer“ gelten je nach der Ortsklasse Wohnungen von 3000 (Berlin) bis herunter zu 500 (Ortsklasse D) RM Jahresfriedensmiete. Diese teuren Wohnungen sind aus dem Wohnungsmangelgesetz vom 26. Juli 1923 herausgenommen, d. h. es gibt keine Beschlagnahme durch das Wohnungsamt mehr. Der Vermieter kann jedem Mietlustigen die Wohnung vermieten. Aufrecht erhalten sind lediglich die Vorschriften des § 2, wonach ohne vorherige Zustimmung der Gemeindebehörde Gebäude nicht abgebrochen, mehrere Wohnungen nicht zu einer vereinigt und Räume, die bis zum 1. Oktober 1918 zu Wohnzwecken bestimmt waren, nicht als Fabrik- oder Geschäftsräume verwendet werden dürfen; sowie § 8, eine Bestimmung, die den Wohnungstausch betrifft.

Dagegen sind auch die teuren Wohnungen nach wie vor dem Reichsmieten- und dem Mieterschutzgesetz unterworfen. Es gilt also für sie die gesetzliche Miete und der Vermieter kann den Mieter weder steigern noch kündigen, sondern nur die Auflösungsklage unter den sehr beschränkten Voraussetzungen des Mieterschutzgesetzes anstellen.

b) Nicht teure Wohnungen bleiben von der neuen Verordnung ganz unberührt, unterfallen also nach wie vor allen drei Gesetzen, d. h. dem Wohnungsmangel-, dem Reichsmieten- und dem Mieterschutzgesetz.

c) Geschäftsräume, die Teile einer Wohnung bilden, oder wegen ihres wirtschaftlichen Zusammenhanges mit Wohnräumen zugleich mit letzteren vermietet sind, bleiben unberührt von dem Mieterschutz- und dem Reichsmietengesetz, werden aber den Vorschriften des Wohnungsmangelgesetzes nicht mehr unterworfen.

d) Die schärfste Abweichung vom bisherigen Recht bestimmt die Verordnung für „reine“ Geschäftsräume. Diese werden völlig frei, können also zu beliebigen Preisen vermietet und können frei gekündigt werden. Darin liegt eine zweifelhafte Gefahr für diejenigen Geschäftsräume, die der Mieter hat ausbauen lassen, oder die der Vermieter aus anderen Gründen gern selbst benutzen will. Nun ist allerdings der neu in das Mieterschutzgesetz eingefügte § 49a auch für die Geschäftsräume aufrechterhalten. Danach wird wegen Wuchers mit Räumen mit Geldstrafe oder mit Gefängnis bestraft, wer für die mietweise Überlassung von Räumen einen Mietzins fordert, annimmt, oder sich versprechen läßt, der unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse als unangemessen anzusehen ist. Da ein Verstoß gegen diese Vorschrift im Sinn des § 134 BGB. als nichtig zu betrachten ist, könnten auch die etwa übermäßig gezahlten Mietbeträge zurückgefordert werden. Die Gefahr ist aber, daß wenn der überbezahlte Mieter den Wuchereinwand macht, der ganze Vertrag für nichtig erklärt werden kann. Die Freigabe der Geschäftsräume liefert die Mieter aber auch schon deswegen dem Wohlwollen der Vermieter aus, weil sehr viele Ladenmieter gar nicht in der Lage sind, einen etwaigen Umzug zu

zahlen. Zu der Verordnung wird daher wohl der
ußische Landtag noch einmal das Wort nehmen.

*

Das Reichsgericht hat nun endlich die Streitfrage
er den Beginn der Verzinsung bei Rückwirkungs-
potheken zu Ende geführt. Das Bayerische Oberste
ndesgericht hat mit seiner Meinung gesiegt, daß
28 Abs. 2 des Aufwertungsgesetzes, wonach die
aft Rückwirkung wieder einzutragenden Hypo-
eken erst vom Quartalsbeginn nach der Eintra-
ng an zu verzinsen sind, sich nicht nur, wie das
ammergericht und die Oberlandesgerichte Karls-
he und Stettin meinten, auf die dingliche Be-
stung, sondern auch auf die persönliche Schuld
zieht. Den Grundstückseigentümern ist damit ein
illionengeschenk gemacht. Die ohnehin leid-
agenden Aufwertungsgläubiger haben weitere
nbuße zu verzeichnen. Ob das Reichsjustizmini-
erium nun endlich daran gehen wird, diesen omi-
sen Paragraphen zu ändern, ist sehr zweifelhaft.
an will „höheren Ortes“ Schluß mit der Auf-
ertung machen, und die zum Teil schon erledigten
illionenfälle nicht noch einmal aufrühren. Auch
dem Reichstag zur Beschlußfassung vorliegen-
en Anträge der deutsch-völkischen Freiheitspartei
werden wohl sang- und klanglos zu Grabe getragen
werden, obgleich zwar der Versuch, die ganze Auf-
wertungsfage erneut aufzurollen, mit Rücksicht
uf die soweit vorgeschrittene Entwicklung eine
nterstützung nicht verdient, aber manche Bestim-
ungen des von dem verdienten Oberlandesgerichts-
äsidenten Dr. Best ausgearbeiteten Entwürfe sehr
ohl einer Erwägung wert wären.

Die Reichsregierung hat einen Gesetzentwurf ein-
bracht, der sie ermächtigt, die zahllosen Reichs-
setze und Reichsverordnungen auf ihre gegen-
ärtige Gültigkeit zu prüfen, die überflüssig ge-
ordenen Teile auszuschalten und die noch in Gel-
ng stehenden unter Einsetzung der den gegen-
ärtigen Verfassungsvorschriften entsprechenden
egriffe (Reichspräsident statt Kaiser, Reichsrat
att Bundesrat usw.) neu zu redigieren. Es soll
nn ein vielbändiges Sammelwerk herausgegeben
werden, das man bis zum 1. April 1928 zu voll-
den hofft. Für den Praktiker und auch für den
ernenden wird dadurch eine große Erleichterung
schaffen werden. Mancher junger Rechts-
flissene wird aber angesichts des umfangreichen
chtsstoffes, den er in sich aufnehmen und ver-
beiten soll, den vielen Bänden gegenüber die
eiche Empfindung haben wie Friedrich der Große,
s ihm der Entwurf des Allgemeinen Landrechts
orgelegt wurde, dessen Vollendung er nicht mehr
lebte. Er meinte kopfschüttelnd: „Es ist aber
cht dicke!“

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Der Außenhandel im September stellt sich im Ver-
eich zum Vormonat folgendermaßen:

	Einfuhr		Ausfuhr	
	Sept. 1926	Aug. 1926	Sept. 1926	Aug. 1926
	in 1000 RM nach Gegenwartswerten			
Lebende Tiere	14 435	12 104	802	477
Lebensmittel und Getränke	255 889	383 610	28 946	26 296
Rohstoffe und halbfertige				
Waren	438 304	420 553	224 175	235 350
Fertige Waren	114 791	103 460	582 447	571 794
Reiner Warenverkehr . .	823 419	919 727	836 370	833 917
Gold und Silber	107 019	51 544	3 512	2 508
Zus. . .	930 438	971 271	839 882	836 425

Die reine Wareneinfuhr im September weist gegen-
über dem Vormonat eine Abnahme um 96 Millionen RM
auf. Die Einfuhr an Lebensmitteln und Getränken zeigt
eine Abnahme um 128 Millionen RM, die Einfuhr an
Rohstoffen und halbfertigen Waren ist dagegen um
18 Millionen RM, die Einfuhr an Fertigwaren um
11 Millionen RM gestiegen. Die Ausfuhr zeigt gegen-
über dem Vormonat eine nur unwesentliche Zunahme
(um 2 Millionen RM). Gestiegen ist die Ausfuhr an
Lebensmitteln (um 3 Millionen RM) und Fertigwaren
(um 11 Millionen RM); bei der Ausfuhr von Rohstoffen
ist dagegen ein leichter Rückgang (um 11 Millio-
nen RM) festzustellen.

Arbeitsmarkt.

Die bisherige Entwicklung des Arbeitsmarktes im
Jahre 1926 ist aus folgender Zusammenstellung (Zahl
der unterstützten Vollerwerbslosen) zu erkennen:

1. Januar	1 498 631	1. Juni	1 744 126
15. "	1 763 976	15. "	1 749 249
1. Februar	2 030 646	1. Juli	1 740 754
15. "	2 058 412	15. "	1 718 499
1. März	2 055 928	1. August	1 652 231
15. "	2 016 590	15. "	1 603 700
1. April	1 942 011	1. September	1 548 133
15. "	1 878 831	15. "	1 483 018
1. Mai	1 781 152	1. Oktober	1 395 333
15. "	1 742 926	15. "	1 339 194

Aktienmarkt.

Über den Kursstand der an der Berliner Börse amt-
lich notierten Werte berichtet der Wirtschaftsbericht
Nr. 10 der Commerz- und Privat-Bank:

Goldparität	Zahl der Aktienwerte Ende Okt. 1926	1926	
		Ende Okt.	Ende Sept.
		in % der Gesamtzahl	
unter 50 %	91	10,6	14,9
von 50 bis 75 "	133	15,5	21,7
" 75 " 100 "	203	23,7	21,7
" 100 " 150 "	243	28,4	28,4
" 150 " 200 "	145	16,8	10,4
über 200 "	43	5,0	2,9
Zus.	858	100,0	100,0

Aus dieser Gegenüberstellung erkennt man, daß im
Monat Oktober wiederum eine wesentliche Verbesserung
des Kursstandes stattgefunden hat. Die Zahl der auf
und über Parität notierten Werte beträgt nunmehr
50,2 %, also bereits mehr als die Hälfte aller amtlich
notierten Werte, bei denen eine Kursfestsetzung statt-
fand. Es ist hierbei allerdings zu berücksichtigen, daß
bei einer nicht unbeträchtlichen Anzahl von Werten
mangels Angebot oder Nachfrage eine Kursnotiz nicht
zustande kommen konnte. Besonders bemerkenswert ist
die Vermehrung der über 150 % und über 200 % notier-
ten Werte. Auch die Kategorie der Aktien, die mit 75
bis 100 % bewertet werden, hat sich auf Kosten der
darunter befindlichen Kategorien wesentlich gehoben.
An der Aufwärtsbewegung nahmen in ganz besonderem
Umfange teil die Bankenaktien, Schiffahrts- und Braun-
kohlenwerte. Der Einheits- (Kassa-) Markt war eben-
falls an der Aufwärtsbewegung verhältnismäßig stark
beteiligt.

Reichsbank.

(In Millionen Reichsmark)

Aus dem Reichsbankausweis	15. 10.	23. 10.	30. 10.	6. 11.
Notenumlauf	2972	2825	3325	3184
Goldbestand	1653	1679	1716	1736
Wechsel und Schecks	1293	1273	1415	1347
Scheidemünzen	114	121	114	116
Devisendeckung	446	411	412	412
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Devisendeckung.

Deckung	15. 10.	23. 10.	30. 10.	6. 11.
Effektive Golddeckung	55,6 %	59,5 %	51,6 %	54,5 %
Gold und deckungsfähige Devisen	70,6 %	74,0 %	64,0 %	67,5 %

Abrechnungsverkehr.

Bei den Abrechnungsstellen wurden abgerechnet:

Monat	1926 in RM	1925 in RM
Januar	4 176 649 700	3 935 598 000
Februar	3 885 789 100	3 637 185 800
März	4 411 266 700	4 094 768 900
April	4 468 307 500	4 165 474 000
Mai	4 501 112 700	4 102 766 100
Juni	4 613 319 500	4 302 457 300
Juli	4 898 797 500	4 609 073 900
August	4 766 147 200	4 432 767 100
September	4 643 985 000	4 382 225 400
Oktober	5 203 838 200	4 650 285 400

Postwesen.

Luftpostverkehr nach dem Auslande. Mit dem 30. Oktober endet die Beförderung deutscher Post auf den Linien der Compagnie Internationale de navigation aérienne (Paris): Breslau-Prag-Fürth/Nürnberg-Straßburg-Paris und Prag-Wien-Budapest-Belgrad-Bukarest-Konstantinopel, da die Flüge nach diesem Tage nur noch dreimal wöchentlich verkehren und am 15. November ganz aufhören.

Luftpost im Winter. Am 16. Oktober tritt der Winterflugplan des Luftpostverkehrs in Kraft. Der Verkehr umfaßt noch 22 werktäglich betriebene Linien, darunter die Auslandsverbindungen Hamburg-Bremen-Amsterdam-London, Berlin-Hannover-Amsterdam, Köln-Brüssel-London, Köln-(Dortmund-)Essen/Mülheim-Amsterdam-London, Essen/Mülheim-Köln-Brüssel-Paris, Frankfurt (Main)-Mannheim-Karlsruhe-Basel, Berlin-(Hamburg-)Lübeck-Kopenhagen-Malmö, Stuttgart-München-Wien-Budapest, Königsberg (Pr.)-Kowno-Smolensk-Moskau (nur noch bis 30. Oktober), Fürth/Nürnberg-Straßburg-Paris, Fürth/Nürnberg-Prag-(Breslau-)Wien-Budapest-Belgrad-Bukarest-Konstantinopel.

Näheres bei den Postanstalten.

Persien. Die persische Postverwaltung gibt bekannt, daß zu den nach Persien verschickten Zeitungen, Zeitschriften und anderen Drucksachen allgemein Umschläge von so schlechter Beschaffenheit verwendet werden, daß die Umschläge während der langen Beförderungsdauer zerreißen und von den Sendungen abfallen. Die Sendungen werden dadurch unzustellbar und müssen schließlich, da weder zu erkennen ist, an wen sie gerichtet waren noch von wem sie abgesandt worden sind, vernichtet werden. Um dies zu vermeiden, ist es durchaus notwendig, daß die Umschläge oder Streifbänder aus festem, der langen Beförderungsstrecke entsprechend haltbarem Papier hergestellt werden; auch empfiehlt es sich, die Anschrift des Empfängers auf der Drucksache selbst zu wiederholen.

Im Verkehr mit *Estland* sind auch Wertkästchen bis zum Meistbetrag der Wertangabe von 8000 RM auf dem Leitwege über Litauen zugelassen. Jedem Wertkästchen sind — außer einem statistischen Anmeldeschein für die deutsche Warenverkehrsstatistik — drei Zollinhaltsklärungen in deutscher Sprache beizufügen. Im Verkehr

mit *Lettland* sind vom 15. Oktober an Postaufträge zugelassen. Ausstellung nach Lettland in Lats, Meistbetrag 1000 Lats, nach Deutschland in Reichsmark Meistbetrag 800 RM. Die eingezogenen Beträge können auf das vom Absender im Bestimmungsland unterhaltene Postscheckkonto überwiesen werden. Wechselproteste werden nicht vermittelt. *Uruguay und Persien* nehmen an dem internationalen Antwortscheinverkehl nicht teil und lösen infolgedessen die von anderen Ländern ausgegebenen Antwortscheine für das Ausland nicht ein. Es hat daher keinen Zweck, Briefen nach Uruguay und Persien Antwortscheine beizufügen.

Konzentrationsbewegungen.

Zusammenschluß der amerikanischen Kupferproduzenten. Die amerikanischen Kupferproduzenten haben sich mit Genehmigung der Regierung zur Zusammenarbeit vereinigt, um die Preise für amerikanisches Kupfer auf den ausländischen Märkten zu stützen. Die neue Gesellschaft wurde unter der Firma „Copper Exporters Incorporated“ gebildet und umfaßt alle führenden Kupferproduzenten der Vereinigten Staaten, die über ein riesiges Gesamtkapital verfügen. Zu den angeschlossenen ausländischen Mitgliedern gehören die führenden englischen, deutschen, französischen und belgischen Interessenten.

Zusammenschluß der deutschen Drahtseil-Großhändler. Bekanntlich hat sich die Drahtseil-Industrie zu einem Syndikat unter dem Namen „Drahtseil-Verband G. m. b. H.“ mit dem Sitz in Essen zusammengeschlossen. Um mit diesem Syndikat in geeigneter Form unterhandeln zu können, haben sich auch die Drahtseil-Großhändler unter dem Namen „Reichsverband der Drahtseil-Großhändler“ organisiert. Vorsitzender des Ausschusses ist Herr Friedrich Stein in der Firma Fritz Stein G. m. b. H., Hamburg. Geschäftsführer ist Syndikus Max F. Auerbach, Berlin. Die Geschäftsstelle befindet sich in Berlin-Wilmersdorf, Güntzestraße 1.

Zusammenschluß norddeutscher Verkehrsverbände. Der schon seit einiger Zeit angestrebte Zusammenschluß norddeutscher Verkehrsverbände führte am 14. Oktober in einer von zahlreichen Bürgermeistern norddeutscher Städte und Vertretern von Gemeinden und Verkehrsorganisationen besuchten Versammlung in Hamburg zur Gründung des „Verkehrsverbandes Hamburg-Lübeck-Schleswig-Holstein und Unterelbe“ mit dem Sitz in Hamburg. Ziel und Zweck des neuen Verbandes ist die Vervollkommnung der Eisenbahn-, Schiffs-, Post- und Kraftwagenverbindungen im Verbandgebiet.

Zusammenschluß in der Binnenschifffahrt. Das Bestreben der Binnenschifffahrt, sich durch Betriebsvereinigung wirtschaftlicher zu gestalten, ist eine Folge der wenig günstigen Geschäftslage, in die sich dieses Gewerbe zurzeit befindet. Neben der Schmälerung, welche ihre Leistungsfähigkeit durch den Verringerung des saillier Vertrag infolge Abgabe von Betriebsmitteln erfahren hat, sind der Binnenschifffahrt in ihren Verdienstmöglichkeiten engere Grenzen dadurch gezogen, daß sie gegen ausländische Seehäfen und gegen die Staffeln und Seehäfen-Ausnahmetarife der Reichsbahn im starken Wettbewerb steht. Diese Verhältnisse haben schon im Oktober 1925 die beiden Schifffahrtsgesellschaften „Vereinigte Elbschiffahrts-Gesellschaften A.-G.“ und „Neue Deutsch-Böhmische Elbschiffahrt A.-G.“ veranlaßt, sich zu einer Betriebsmittel-Gemeinschaft zusammenzuschließen. Mit Beginn des Jahres 1927 soll diese Vereinigung durch Hinzutritt der „Neuen Norddeutschen Fluß-Dampfschiffahrts-Gesellschaft, Hamburg“, die sich an der „Vereinigten Elbschiffahrts-Gesellschaften A.-G.“ mit größerem Aktienbesitz interessieren wird, eine Erweiterung erfahren. Geplant ist von den genannten drei Schifffahrtsunternehmen der Abschluß einer Interessengemeinschaft, wodurch gegen früher eine rationellere Ausnutzung der gesamten Betriebsmittel ermöglicht und eine Besserung der Erträge erhofft wird.

d. Ergänzend ist zu bemerken, daß die „Neue Nordtsche Fluß-Dampfschiffahrts-Gesellschaft“ auch an „Schlesischen Dampfer-Compagnie Berliner Lloyd G.“, deren Wirkungskreis sich neben dem mittelschen Verkehr auch auf die märkischen Wasserläufe und die Oder erstreckt, mit größerem Aktienitz beteiligt ist.

Zusammenschluß von Mühlenbauverbänden. Die „Frankfurter Zeitung“ teilt unter dem Nov. 1926 folgendes mit: In einer in Nürnberg stattgefundenen Sitzung haben sich der Reichsverband des deutschen Mühlenbaugewerbes und der Verband süddeutscher Mühlenbauer zu einem „Reichsverband des deutschen Mühlenbaugewerbes“ zusammengeschlossen. Der Reichsverband, der seinen Sitz in Erfurt hat, umfaßt zwei Gruppen, eine süddeutsche und eine nordtsche, die beide den bisherigen Einzelverbänden entsprechen.

Karstadt-Emden. Mitteilung der „Frankfurter Zeitung“ vom 12. November 1926: Wie die Verwaltung Rudolph Karstadt A.-G. in Bestätigung unserer Mitteilungen mitteilt, sind die mit der Firma M. J. Emden geführten Fusionsverhandlungen zu einem Abbruch gekommen. Die Karstadt A.-G. übernimmt sämtliche Kauf- und Warenhausbetriebe der Firma Emden in Deutschland mit dem dazugehörigen Grundbesitz, wie die Einkaufszentralen in Berlin, Hamburg, Chemnitz und Plauen, im ganzen 43 Häuser. Die Firma M. J. Emden Söhne behält den größeren Teil ihres deutschen Grundbesitzes, ihre umfangreichen anderen Interessen, insbesondere die ausländischen Warenhausinteressen und ihr Exportgeschäft unter der alten Firma bei. Wird diese Geschäfte in freundschaftlicher Zusammenarbeit mit der Firma Karstadt betreiben. Zwecks Durchführung dieser Transaktion erhöht, wie gemeldet, Rudolph Karstadt A.-G. ihr Kapital von RM 34 Millionen um RM 17 Millionen ab 1. Februar 1927 durch Emission von 100 000 neuen Aktien auf RM 51 Millionen. Das Konsortium unter Führung von M. M. Warburg & Co. und des Barmer Bankvereins in Düsseldorf, dem außerdem angehören die Commerz- und Privatbank AG. in Hamburg, die Darmstädter und Nationalbank AG. in Hamburg, Delbrück, Schickler & Co. in Berlin, Siegfried Falk in Düsseldorf, Simon Hirschland in Essen, A. Levy in Köln und Münchmeyer & Co. in Hamburg übernimmt die jungen Aktien, um sie den Aktionären im Verhältnis von nom. RM 200 alten Aktien zu nom. RM 100 neue Aktien anzubieten. Eine Generalversammlung zwecks Beschlußfassung über die Kapitalerhöhung wird auf 6. Dezember einberufen. Die neuen Aktien werden, wie ich höre, zu 125 % angeboten werden.

Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung.

Normalisierung von Buchführungen. Einer großen Reihe von Geschäftszweigen sind zur lebhaften Bemühungen im Gange, eine Art Normalisierung für den betreffenden Geschäftszweig zu schaffen. Es hat sich dabei gezeigt, daß kleine, mittlere und große Betriebe nicht mit der gleichen Buchführung arbeiten können; aber es ist möglich, den verschiedenen Buchführungen eine gemeinsame Grundlage zu geben derart, daß die Resultate untereinander vergleichbar sind. Die geplanten Buchführungsentwürfe werden zunächst nur für mittlere Betriebe der betreffenden Geschäftszweige eingerichtet werden.

Der Zweck dieser Normalisierungsbestrebungen ist vornehmlich, bei Syndikatsverhandlungen, Preisvereinbarungen u. dgl. m. dem Betriebe zu ermöglichen, die nötigen Unterlagen schnell zu beschaffen. Außerdem hat sich gezeigt, daß bei Kreditverhandlungen Betriebe, die sich solcher Normalbuchführungseinstellungen bedienen, ihre Rentabilitäts- und Liquiditätsverhältnisse wesentlich klarer und überzeugender darzulegen vermögen als andere. In vielen Geschäftszweigen haben mehrere Fabriken vereinbart, betriebsstatistische Daten untereinander auszutauschen, um auf diese Weise zuverlässiger Anhalte über Verbesserungsmöglichkeiten in ihren Betrieben zu bekommen. Durch die Normalisie-

rung der Buchführung einzelner Geschäftszweige soll ferner erreicht werden, daß Buchführungsverbesserungen (wie Durchschreibesysteme, Buchhaltungsmaschinen, Rechenmaschinen u. a. m.) nicht von jedem einzelnen Betriebe untersucht zu werden brauchen; es soll vielmehr die Untersuchung derartiger Dinge besonderen Fachkommissionen übertragen werden. Auch die Herstellung der Geschäftsbücher und -formulare hofft man durch Normalisierung zu verbilligen.

Die Normalbuchführungen sollen so eingerichtet werden, daß sie den Betrieben außer guten Kalkulationsgrundlagen eine zuverlässige monatliche Erfolgsrechnung, diese auch als Grundlage zur Berechnung von monatlichen Betriebstantiemen, und möglichst auch einen gesonderten Ausweis von Betriebs- und Konjunkturgewinn ermöglichen.

Mit Rücksicht auf die unerwartet großen Erfolge, die eine wesentliche Verbesserung des Rechnungswesens (ohne daß dadurch eine zu große Kompliziertheit entsteht!) hinsichtlich der Rationalisierung der Betriebe mit sich gebracht hat, werden die Bestrebungen zur Normalisierung der Buchführung einzelner Geschäftszweige mit Reichsmitteln unterstützt, so daß es möglich ist, brauchbare Buchführungsentwürfe angemessen zu honorieren. Die geschäftliche Behandlung hat der „Fachausschuß für Rechnungswesen“ beim „Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung“ (AWV.) in Händen, der seinerseits zum Arbeitskreis des „Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit (RKW.) in Berlin gehört.

Bei den erwähnten Normalisierungsbestrebungen kommt es sehr wesentlich darauf an, für die Entwürfe sachkundige Bearbeiter zu gewinnen, die sowohl die Verhältnisse ihrer Branche als auch die auf dem Gebiet des Rechnungswesens herrschenden Bestrebungen genau kennen. Ein besonderer Anreiz zu dieser Mitarbeit im genannten Fachausschuß ist schon dadurch gegeben, daß infolge der Veröffentlichung der Arbeiten unter ihrem Namen (im Verlage des Fachausschusses) auch in beruflicher Hinsicht Vorteile erwachsen. Mitarbeiter-Angebote sind an den Obmann des Fachausschusses für Rechnungswesen: Herrn Prof. Dr. E. Schmalenbach, Köln-Marienburg, Wolfgang-Müller-Straße Nr. 16, zu richten.

Bücherbesprechungen.

Bankliteratur.

Pröhl, Hans: *Die Deutsche Rentenbank-Kreditanstalt (Landwirtschaftliche Zentralbank), ihr Aufbau und ihre Funktionen.* Berlin 1926, Verlag für bargeldlosen Zahlungsverkehr Robert Gürgens. 8°. 208 S.

Die Deutsche Rentenbank wurde bei ihrer Gründung nicht als endgültige Währungsbank sondern nur als eine Zwischenlösung auf dem Wege zur endgültigen Währungsbank angesehen. Als das auf Grund des Dawes-Gutachtens erlassene Bankgesetz vom 30. August 1924 die reorganisierte Reichsbank wieder zum ausschließlichen Noteninstitut erklärte (abgesehen von dem geringen Notenkontingent, das man den vier bestehenden Privatnotenbanken beließ), hatte dies die Liquidierung der Deutschen Rentenbank zur Folge, und die Dawes-Sachverständigen forderten, daß die der deutschen Wirtschaft von der Rentenbank gewährten Kredite mit möglichst sofortiger Wirkung aufgekündigt und eingezogen werden.

Für Industrie, Handel und Gewerbe war in der reorganisierten Reichsbank eine Kreditquelle erschlossen, die willens und nach ihren Satzungen auch in der Lage war, die Rentenbankkredite abzulösen. Für die Landwirtschaft dagegen bedeutete die Liquidierung der Rentenbank ein Verstopfen der bisher fast einzigen für sie fließenden Kreditquelle und die Verpflichtung, die eingefrorenen Rentenbank-Betriebskredite zurückzahlen.

Die Dawes-Sachverständigen erklärten sich in Betracht der Notlage der deutschen Landwirtschaft damit einverstanden, daß ein mit den Mitteln der Deutschen Rentenbank dotiertes Schwesterinstitut, die Deutsche Rentenbank-Kreditanstalt gegründet werde. Ihre Aufgabe sollte sein: „Beschaffung und Gewährung von Krediten für Zwecke der deutschen Landwirtschaft in allen ihren Zweigen, unter Einschluß der Förderung der Bodenkultur und landwirtschaftlichen Siedlung.“

Dr. Hans Pröhl gibt in seiner Arbeit nicht nur eine systematische Erläuterung der Gesetzesparagrafen, sondern er erörtert auch — und das verleiht seiner Arbeit einen größeren Wert —, welche wirtschaftlichen Wirkungen das Gesetz zur Folge haben wird. Eingehende Behandlung hat das Emissionsgeschäft der Rentenbank-Kreditanstalt erfahren; zur besseren Charakterisierung ist die Emissionstätigkeit der bestehenden Realkreditanstalten gegenübergestellt worden. Auch sonst enthält das Buch Hinweise auf das gesamte landwirtschaftliche Kreditwesen Deutschlands und ist auch in dieser Beziehung eine gute Informationsquelle.

Auler, Wilhelm: Das Pfandbriefgeschäft als Kapitalquelle der deutschen Hypothekendarlehenbanken. Berlin W. 1926, Industrieverlag Spaeth & Linde. Gr.-8°. 188 S.

Inhalt: Einleitung: Die Organisation des Bodenkredits, der Kapitalmarkt und der Geldmarkt, der Markt der Hypothekendarlehen und seine Entwicklung — Die Emission der Hypothekendarlehenpfandbriefe — Der Pfandbriefverkauf — Der Pfandbriefrückkauf — Die Aufwertungsfrage.

Die Frage der Kapitalbeschaffung ist heute für jede Unternehmung von größter Bedeutung. Die Schwierigkeit, langfristige Kapitalien zu erlangen, sind bekannt. Prof. Wilhelm Auler beschäftigt sich in der vorliegenden Arbeit mit der Frage der Kapitalbeschaffung der deutschen Hypothekendarlehenbanken auf dem Wege der Pfandbriefausgabe. Betriebswirtschaftliche Gesichtspunkte stehen dabei im Vordergrund seiner Untersuchungen. Ausgehend von der Organisation des Bodenkredits und der Entwicklung des Pfandbriefmarktes, skizziert er die Technik des Emissionsgeschäftes der Pfandbriefe und die bilanztechnische Behandlung des Agios und Disagios. Eingehende Behandlung findet der Pfandbriefverkauf, wobei die Folgen der Konzentrationsbewegung und die Erschließung des ausländischen Kapitalmarktes für den Pfandbriefverkauf eingehend gewürdigt werden. Der letzte Abschnitt ist der Aufwertungsfrage gewidmet; hier stehen naturgemäß die juristischen Gesichtspunkte im Vordergrund.

Alles in allem eine fleißige Arbeit, die auch manches Bekannte in neuer Beleuchtung bringt.

Sin-lu, Ku: Die Form bankmäßiger Transaktionen im inneren chinesischen Verkehr mit besonderer Berücksichtigung des Notengeschäfts. Hamburg 1926, L. Friederichsen & Co. 8°. 77 S.

Im 1. Abschnitt wird das chinesische Bankwesen im allgemeinen behandelt. Der 2. Abschnitt ist speziell dem Notengeschäft gewidmet. In gedrängter Darstellung erscheinen die verschiedenen, für uns oft so seltsamen Formen, die Bankgeschäft und Währung während ihrer 4000jährigen Geschichte annahmen. Wir hören von dem Ledergeld des Kaisers Wu, von dem Kreditgeld des Wang Mang, vom Wechselgeld des Kaisers T'ai Tsu und von den Noten der verschiedenen Dynastien.

Die von Süden ausgehende Reformbewegung, die um die Mitte der 90er Jahre auf allen Gebieten des Staates und der Wirtschaft einsetzte, faßte auch die Gründung moderner Banken nach europäischem Vorbild ins Auge und fand dabei die Unterstützung der Regierung. Im Jahre 1896 wurde die erste Aktienbank in Shanghai gegründet, die bis 1911 die englische Bezeichnung „The Imperial Bank of China“ führte. Die Art und Höhe der

Notendeckung war zunächst statutarisch nicht festgesetzt, sondern dem Ermessen der Leitung überlassen, die aber Sorge dafür trug, daß der Notenumlauf der Betrag des Aktienkapitals nicht überstieg. Andere Banken trieben dagegen mit der Notenausgabe — das Notengeschäft war völlig frei — großen Mißbrauch. Da hierdurch das gesamte Bankgewerbe in China in Mißkredit geraten war, bildeten die Banken einen gildenartigen Verein, der die Geschäftsführung seinen Mitglieder zu überlassen hatte, insbesondere aus deren Notengeschäft.

Dr. Ku Sin-lu gibt uns einen interessanten Einblick in das Bankwesen des alten und des neuen China. Die Abhandlung ist ein Gegenstück zu der im Anfang des vorigen Jahres erschienenen Schrift von Dr. Tomosaburo Kushimoto über japanisches Bankwesen.

Plum, Gustav: Selbstkostenermittlung im Bankgewerbe. Berlin 1926, Volkswirtschaftliche Verlagsgesellschaft m. b. H. Gr.-8°. 43 S.

Über Selbstkostenberechnung im Bankgewerbe haben Prion, Kalveram und der Unterzeichnete in letzter Zeit mehrere Seminararbeiten anfertigen lassen. Ich war meines Wissens der erste Betriebswirtschaftler in Deutschland, der die Notwendigkeit der Selbstkostenermittlung im Bankgewerbe in Wort und Schrift betont hat, aber ich machte im Hinblick auf die praktische Auswertung sogleich gewisse Einschränkungen.

Der Arbeit von Hasenack, die eine ausgezeichnete Denkschulung zeigt, sind einige weitere Veröffentlichungen gefolgt, u. a. die vorliegende Arbeit des Diplom-Kaufmann Dr. Gustav Plum. Sie ist, wie im Vorwort gesagt wird, bereits im Winter 1924/25 entstanden — so erklärt es sich, daß die neueste Literatur, wie z. B. meine „Bankbuchhaltung“, nicht berücksichtigt ist —, aber erst im Juli 1926 als selbständige Arbeit erschienen.

Drei Faktoren sind es, sagt Plum, die für die Höhe der Kosten einzelner Geschäfte den Ausschlag geben:

1. Die Leistung von Arbeit und Material;
2. das Kapital in Verbindung mit der Zeit und
3. das Kapital in Verbindung mit der Sicherheit.

Plum kommt daher zu folgender Einteilung der Geschäftsorten:

1. Dienstgeschäfte,
2. Zinsgeschäfte und
3. Risikogeschäfte.

Die Kalkulation der Risikogeschäfte steht nun, wie ich in verschiedenen Abhandlungen betont habe — was auch Plum nicht ableugnet —, auf sehr schwacher Basis, und gerade deswegen haben eingehende, zeitraubende Kalkulationen, wie sie von mehreren Seiten in letzter Zeit vorgenommen worden sind, für die Praxis keinen Wert. Es ist mit den Bankkalkulationen im akademischen Unterricht ähnlich wie mit den Arbitragerechnungen, über die früher in einigen Hochschulen 3–4stündige Vorlesungen in der Woche stattfanden; von den Hörern wird nur ein ganz kleiner Promillesatz später Gelegenheit gehabt haben diese Kenntnisse praktisch zu verwerten. Aber die Arbitragerechnung konnte eine sehr gute Schulung sein für das betriebswirtschaftliche Denken, und wir ja in jeder Weise fördern müssen. Das gleiche gilt von der Selbstkostenberechnung im Bankwesen.

Aus diesem Grunde ist auch die fleißige Arbeit von Plum, die mancherlei Anregungen gibt — auf Einzelheiten zurückzukommen behalte ich mir für ein anderes Mal vor — sehr zu begrüßen.

Obst.

Diehl, K. und Mombert, P.: Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie. 18. und 19. Band: Valuta. Karlsruhe 1925, Verlag C. Braun. 8°. 281 S.

Inhalt: Die Bankrestriktion vom Jahre 1797 — Zur Beurteilung der englischen Geld- und Währungsverhältnisse in der Restriktionsperiode — Zur Beurteilung der deutschen Valutaverhältnisse während der

Weltkriege — Über die Wirkung der Inflation auf die geschäftliche Moral — Über die Bedeutung der Disinflation für die Valuta — Über die Größe des Geldbedarfs in einem Lande — Zur Frage der Stabilisierung entwerteter Währungen — Zur Frage einer internationalen Regelung der Währungsverhältnisse — Literaturangaben.

Die Lesestücke sind geschickt ausgewählt. Die Einleitung „Über das Wesen der Valuta“ stammt von Carl Diehl.

Diehl, K. und Mombert, P.: *Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie*. 20. Band: Arbeiter und Maschine. Karlsruhe 1926, Verlag G. Braun. 8°. 211 S.

Inhalt: Maschine und Maschinenzeitalter — Der Einfluß der Maschine auf Arbeitsmarkt und Arbeitslohn (1. die pessimistische Richtung, 2. die optimistische Richtung, 3. die Stellung der Gewerkvereine zum Maschinenproblem) — Mensch und Maschine — Literaturangaben zum weiteren Studium.

In der Einleitung geht Mombert davon aus, daß das Problem „Arbeiter und Maschine“ vornehmlich zwei Seiten hat: eine ökonomische und eine psychologische. Bei der ersteren handelt es sich um den Einfluß der Maschine auf Arbeitsmarkt und Arbeitslohn, bei der letzteren um die seelischen Wirkungen auf den Arbeiter als Menschen. Auch die neueren betriebswirtschaftlichen Probleme der Rationalisierung und Mechanisierung werden skizziert. Aus der Fülle des vorliegenden Materials geeignete Lesestücke herauszufinden, ist nicht leicht, und zwar gerade im Hinblick auf die gegenwärtigen Verhältnisse. — Mit diesem 20. Bande soll die Sammlung vorläufig ihren Abschluß finden.

Obst.

Hofacker, Wilh.: *Die Neugestaltung der öffentlichen Verwaltung*. Stuttgart 1926, Verlag von W. Kohlhammer. 53 S. Brosch. RM 1.80.

Verfasser wendet sich dagegen, daß wir die Reform der öffentlichen Verwaltung von der finanziellen Seite aus aufziehen wollen. Die Ursache aller Übel erblickt er in einer völlig verfehlten Rechtstechnik, die sich so sehr in ihren eigenen Schlingen verfangen habe, daß ein großer Kräfteaufwand bloß dafür vergeudet werden müsse, um die Wirkung von Fehlern durch neue Fehler zu machen. Mit Unrecht verallgemeinern wir Begriffe eines einzelnen Rechtsgebiets, vergessen, daß die Begriffe nur Symbole seien. Hofacker sucht die wahre Bedeutung der Begriffsbestimmungen und Rechtssätze aufzuklären und die praktische Auswirkung seiner Ansicht zu zeigen. Dabei kommt er auf das Verhältnis von Justiz und Verwaltung, zur Erörterung des ihm besonders verhaßten Begriffs der Rechtswidrigkeit, erörtert die Bedeutung des Eigentumsbegriffs, des Polizeibegriffs, der subjektiven öffentlichen Rechte und der Verwaltungsrechtspflege, wobei beachtenswerte Gesichtspunkte für das zu errichtende Reichsverwaltungsgericht vorgebracht werden.

Die Schrift, die in engem geistigen Zusammenhange mit früheren Arbeiten des Verfassers steht (die Staatsverwaltung und die Strafrechtsreform, 1919; Rechtswidrigkeit und Kriegsverbrechen, 1921; der logische Aufbau des deutschen Rechts, 1924) und die erst aus diesem Zusammenhang heraus ganz verständlich wird, um das hohe Verdienst für sich in Anspruch nehmen, dem Juristen einmal die Bedeutung seines Handwerks zu bringen. Ob wir freilich durch die Änderung unserer Rechtstechnik wirklich einen so nennenswerten Fortschritt erzielen würden, wie Verfasser annimmt, erscheint mir recht zweifelhaft. Nichtsdestoweniger wird der, der sich über die juristische Arbeitsmethode Klarheit verschaffen will, mit Vorteil die kleine Schrift lesen. Gesetzgeber wie gesetzesanwendende Richter, Verwaltungsbeamte und Gelehrte sollten nicht versäumen, sich mit diesen Gedanken einmal zu beschäftigen.

Priv.-Doz. Dr. Peters, Breslau.

Acworth, Sir William M.: *Grundzüge der Eisenbahnwirtschaftslehre*. Neuauflage unter Mitwirkung von W. T. Stephenson, aus dem Englischen übertragen von Dr. Heinrich Wittek, Eisenbahnminister a. D. Wien und Berlin 1926, Verlag von Julius Springer.

Dieses Werk, als reifes Ergebnis der reichen wissenschaftlichen und praktischen Lebensarbeit eines hervorragenden Fachmannes und Forschers (wie sich der Übersetzer im Vorwort ausdrückt), ist auch für uns Betriebswirtschaftler von allergrößtem Wert. Bietet es doch, als hauptsächlichste Betrachtungsgrundlage das englische und amerikanische Eisenbahnwesen nehmend, in bezug auf Erwirtschaftung des höchstmöglichen Ertrages und bei der Analysierung der Kosten, der Untersuchung: wie weit man die Selbstkosten für Tonnenkilometer oder Personenkilometer genau berechnen kann, ein großes Erfahrungs- und verarbeitetes Material. Die beiden Kapitel: Tarifieren, soweit der Verkehr es trägt, die einmal den Sinn dieses Ausdrucks und sodann einige Analogien dazu bringen, seien besonders hervorgehoben. Von der Rechnungslegung der englischen Eisenbahn ausgehend, werden die einzelnen Einnahmen- und Ausgabenposten nach einheitlichem Gesichtspunkt zusammengefaßt, miteinander und mit den geleisteten Tonnenmeilen bzw. Personenzugsmeilen verglichen und darnach die Fragen der Selbstkostenrechnung erörtert. Die glänzend geschriebene Darstellung zeigt einen Beherrscher des großen Stoffgebietes, dessen Tod im April 1925 seine Fachkollegen mit tiefster Trauer erfüllt hat.

Beck, Carl: *Einfache und doppelte Buchführung*. Lehrbuch zum Selbststudium und Führer durch die Praxis des kaufmännischen Rechnungswesens im Zusammenhang mit der neuzeitlichen Büro-Organisation. Minden, Verlag Köhler.

Die ersten 78 Seiten von 204 Seiten des Buches behandeln die einfache Buchführung, und zwar werden die Bücher über Vermögensrechnung, über Mengenrechnung (Skonten) und die Nebenbücher und Hilfsbücher so dem Leser vorgeführt, wie sie der Geschäftsgang, der der Anleitung zugrunde liegt, mit sich bringt. Bei der doppelten Buchführung steht der Verfasser auf dem Standpunkt der Personifikationstheorie, doch hält, der Verfasser erhebt keinen Anspruch ein im engeren Sinn des Wortes wissenschaftliches Werk geliefert zu haben und unterstreicht dabei, daß daher seine Schrift auch nicht an manchen unverkennbaren Schwächen solcher Werke leide. Somit entzieht der Verfasser von vornherein sein Werk jeder kritischen Untersuchung, abgesehen der von Einzelheiten. Im Titel wird angekündigt „Im Zusammenhang mit der neuzeitlichen Büro-Organisation“, nun ich finde, daß nur auf 5 Seiten (S. 100—101 und S. 190—193) die Durchschreibe-Buchhaltung, das Loseblatt-Durchschreibesystem und die Verwendung der Maschinen oberflächlich erwähnt werden; der Abschnitt über Büro-Organisation im Anhang umfaßt knapp 8 Seiten.

Feuerstein, E.: *Das Ganze der Fabrikbuchhaltung*. 3. Auflage, besorgt von Dr. O. Hertel, Straßburg. Leipzig o. J.

Die Bedenken, die der Bearbeiter der 3. Auflage im Vorwort selbst geäußert, sind voll und ganz berechtigt. Das Buch mit seinem anmaßenden Titel war vielleicht zur Zeit der 1. Auflage eine wertvolle Bereicherung unserer betriebswirtschaftlichen Buchhaltungsliteratur, aber seitdem ist es weit überholt und die Notwendigkeit zur Veranstaltung einer Neuauflage habe ich nicht einzusehen vermocht; denn die Zeit und die Entwicklung sind an diesem Werk spurlos vorübergegangen.

Knebel, Otto: *Das deutsche Verkehrsgewerbe*, eine gewerbepolitische Untersuchung. Berlin 1926, Volkskraft-Verlagsgesellschaft.

Der Verfasser, der von der Geschichte des Verkehrs und der einzelnen Verkehrsarten ausgeht, will den gesamten Verkehr als Gewerbe aufgefaßt wissen und pro-

pagiert ein besonderes Verkehrsgewerbe-gesetz. Das geforderte Reichsverkehrsmantelgesetz soll nicht die speziellen Gesetze für die einzelnen Verkehrsarten ersetzen, sondern umschließen und demzufolge nur die allgemeinen Fragen regeln, die alle Verkehrsarten angehen. Zu diesen allgemeinen Fragen gehören: Enteignung von Grund und Boden, Konzessionierung von Verkehrsunternehmen jeder Art, Rechtsverhältnis des Personals, Organisation der Aufsichtsorgane, allgemeine Grundsätze für das Fahrplanwesen, der Ausgleichs-„Kodifizierung“, dessen Verwaltung und Verwendung, die Verkehrspolizei. Der geschichtlichen Darstellung der Entwicklung kann man nicht in allen Teilen zustimmen, wie man überhaupt den zum Teil temperamentvollen Ausführungen anmerkt, daß sie politische und polemische Zwecke verfolgen. Betriebswirtschaftlich Wertvolles habe ich im Werke nicht gefunden.

Kunze, Arno: *Die nordböhmisch-sächsische Leinwand und der Nürnberger Großhandel* mit besonderer Berücksichtigung des Friedland-Reichenberger Gebietes. Reichenberg 1926.

Diese wirtschaftsgeschichtliche Abhandlung, angeregt von Prof. Dr. G. Aubin, Halle, schildert das Nürnberger Verlagssystem im sächsischen Leinwandgebiet Ende des 16. und Anfang des 17. Jahrhunderts. Namentlich das Kapitel über den Leinwandeneinkauf der großen Nürnberger Verlagshäuser: die Monopolisierung, der Umfang des Einkaufs und der gekauften Sorten, der Schätzer, die Schau, die Organisation des Leinwandhandels und die Bedeutung des Hauses Viatis und Peller, ist betriebswirtschaftlich von größtem Wert. Die mit diesen Verlagsgeschäften verknüpften Geldgeschäfte, die sich bis an die Fürstenthöfe in Sachsen, Wien und Prag erstrecken, zeigen, auf welch bedeutendem Umsatz das Geschäft sich aufbaute.

Werner.

Leskow, R.: *Handbuch für Eisenbahnverfrachter*. Berlin 1924, Spaeth & Linde. 168 S.

Das Werk ist als ein Führer durch das Labyrinth der Eisenbahntarifierung gedacht, wobei in erster Linie auf das kaufmännische Bedürfnis Rücksicht genommen ist. Es dürfte als Handbuch für die Praxis unentbehrlich sein, zumal eine Reihe von Beispielen die Ausnutzung von Frachtvorteilen deutlich kennzeichnen. Den Rahmen zum Ganzen bildet eine kurzgefaßte Einführung in die Organisation der deutschen Eisenbahn unter Berücksichtigung der Vertretungskörperschaften von Industrie, Handel und Landwirtschaft, soweit diese mit der Eisenbahn in Beziehung stehen und ihren Einfluß auf Verkehrsfragen geltend machen können. Den Abschluß bilden Hinweise auf die praktische Handhabung des Tarifmaterials, und als Anlagen eine Reihe wichtiger Zusammenstellungen. Das Ganze ist dem Umfang des Werks entsprechend in großen Zügen dargestellt. Für denjenigen der weiter eindringen will, sind an entsprechender Stelle Literaturhinweise gegeben. So dürfte das Werk auch für den Studierenden ein guter Führer sein.

Zschucke, O. Th. L.: *Handelsgebräuche in der ost-deutschen Binnenschifffahrt*. Berlin 1924, Transportgenossenschaft e. G. m. b. H. 152 S.

Das Büchlein bringt außer einer beachtenswerten Einleitung über Wert und Bedeutung von Handelsgebräuchen eine Zusammenstellung dieser unter den oben angezogenen Gesichtspunkten. Es füllt damit eine Lücke aus, was sowohl von Interessenten als auch von denjenigen, die sich mit der Materie näher beschäftigen, begrüßt werden dürfte. Die Gliederung macht ein Auffinden der strittigen Punkte besonders leicht, und die Zusammenstellungen machen ein zeitraubendes Suchen in Fachzeitschriften nicht mehr notwendig. Verfasser hat die Absicht, nach Bedarf Nachträge zur Sammlung erscheinen zu lassen, so daß das Buch die Möglichkeit gibt, den Sachbearbeiter stets über den neuesten Stand zu informieren. Es mag an dieser Stelle nicht un-

erwähnt bleiben, daß es sehr zu begrüßen wäre, wenn auch auf andern Gebieten derartige Dinge systematisch gesammelt würden.

50 Jahre Internationaler Transportversicherungsverband (1874–1924). Berlin, Selbstverlag. 149 S.

Die Festschrift ist anlässlich des 50jährigen Bestehens des Verbandes von Margareta Frenzl geschrieben und von Dr. Paul Brüdern herausgegeben. Sie gibt die Geschichte des Verbandes und der Transportversicherung überhaupt und dürfte jeden, der sich mit Transportversicherungsfragen beschäftigt, interessieren.

Die zollrechtlichen Bestimmungen für das Gebiet der Freien Stadt Danzig und Polen, herausgegeben vom Landes Zollamt der Freien Stadt Danzig. Danzig o. J., A. W. Kafemann G. m. b. H.

Das Buch kommt für Kaufleute, die mit den betreffenden Gebieten in Beziehung stehen, in Frage. Es handelt sich um Ausführungsanweisungen und Erläuterungen von Gesetzesmaterial in amtlicher deutscher Übersetzung. Ein Sachregister ermöglicht schnelle Orientierung über bestimmte Einzelfragen.

Dr. Walter Schuster, Berlin.

Sachsse, Prof. Dr. R.: *Kleine Warenkunde für Fachschulen*. 5. verbesserte Auflage, mit 98 Abbildungen.

Leipzig 1925, Fachverlag für Handels- und Fortbildungsschulwesen Dr. Max Gehlen. Preis broschiert Mk. 2.40.

Das vorliegende Heftchen behandelt die wichtigsten Warengruppen in elementarer Weise. In gedrängter Kürze sind die wirtschaftlich wichtigsten Warengruppen übersichtlich, meist an Hand besonderer Beispiele erläutert. Für die Erwerbung der ersten warenkundlichen Kenntnisse ist das Büchlein zweifellos geeignet.

Wolff, Hellmuth, Dr. rer. pol.: *Die Erdölwirtschaft 1919–1924*. Das Erdöl, seine Physik, Chemie, Geologie, Technologie und sein Wirtschaftsbetrieb, in sechs Bänden. C. Engler und H. v. Höfer. VI. Band, mit 11 Abbildungen. Leipzig 1925, S. Hirzel.

Das bedeutende, in allen Teilen so gut wie erschöpfend bearbeitete große Werk, das die bekannten Erdölforscher C. Engler und H. v. Höfer seit dem Jahre 1919 herausgeben, erfährt mit dem vorliegenden sechsten Bande einen willkommenen Abschluß. Der stattliche 800 Seiten starke Band bringt eine sehr ausführliche Darstellung der Erdölwirtschaft seit der Kriegszeit, behandelt insbesondere das Bergrecht in den erdölproduzierenden Staaten, die Zollbestimmungen, die steuerliche Belastung der Mineralöle, die Frachtsätze, die Weltproduktion, die Organisation der Unternehmungen, die Produktion der Länder, die Raffinerien, Lagerung und Transport, die wissenschaftliche Betriebsführung, die Verkaufsorganisation, Einfuhr und Ausfuhr in Mineralölen, den Verbrauch an Mineralölen, Preise, die Nebenprodukte. Die angegebenen Hauptabschnitte zeigen schon, wie wertvoll die Darstellungen für die Wirtschaft mit Erdöl und Erdölprodukten sind. Niemand, sei es Techniker oder Kaufmann, der mit dieser wertvollen Warengruppe zu tun hat, wird das Buch missen wollen. Daß die Darstellung sich völliger Objektivität erfreut und in allen Teilen auf den Originalveröffentlichungen, statistischen Darstellungen usw. fußt, bedarf bei der hervorragenden Bedeutung, die sich das Buch in allen beteiligten Kreisen zu verschaffen wußte, keiner besonderen Erwähnung. Es wird demnach die Anschaffung allen Interessenten und denen, die sich mit dem wirtschaftswissenschaftlichen Studium befassen, dringend empfohlen.

Eine weitere Bedeutung kommt dem vorliegenden Bande insofern zu, als es auch das Generalregister zu allen 6 Bänden des Gesamtwerkes enthält und in einem Namen- und Sachregister von zusammen über 200 Seiten die Auffindung eines jeden bestimmten Abschnittes möglich machen.

Pöschl.

Literatur-Übersicht.

Dezember.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.**A. Allgemeine Betriebslehre.****Sammelwerke.**

Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 10. Lieferung: Getreide-Spezialmarkt—Handelshochschulwesen. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Spalten. RM 7.—.

Mit der 10. Lieferung ist der 2. Band vollständig. Band 2: Breslau—Handelshochschulwesen in Ganzleinen RM 38.—; in Halbleder RM 41.—. Einbanddecke in Ganzleinen RM 2.50; in Halbleder RM 4.50.

Werbung.

Hackinger C., Rationalisierung d. industriellen Kundenbuchhaltung durch Individualisierung und Automatisierung. E. A. Schulz, Berlin-Schmargendorf. 8°. 48 S. M 3.—.

Jaederholm G. A., Psychologie des Verkaufs. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 168 S. M 8.75.

Lühring H., Der richtige Verkäufer. L. Schottländer & Co., Berlin SW. 8°. 80 S.

Veidenmüller, Vom Begriffbau der Anbietlehre. Industrieverlag Spaeth & Linde, Berlin-Wien. 8°. 80 S.

Uchholz H., Wie eine Schokoladefabrik 500 neue Händlerkunden gewann. Reklamepraxis 3, 2.

Beckert W., Die Werbeplankartei. Organisation 28, 21.

ürke F., Die Gestaltung der Handelsmarke. Das Geschäft 3, 11.

aspar H., Verkauf von Schreibmaschinen an Private. Büro-Industrie 14, 22.

och-Wawra F., Eine neue Reklamemethode in Amerika. Organisation 28, 21.

icklisch H., Wirtschaftliche Werbung. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 11.

ambacher H., Das Plakat im Spiegel. Reklamepraxis 3, 2.

allfisch-Roulin P., Französische Verhandlungstechnik. Betrieb und Organisation 3, 10.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

Müllensiefen H., Kartelle als Produktionsförderer unter besonderer Berücksichtigung der modernen Zusammenschließungen in der deutschen Maschinenbauindustrie. J. Springer, Berlin. 8°. 101 S. M 5.—.

Rosendorff R., Die rechtliche Organisation der Konzerne. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 209 S. M 6.20.

Die vereinigte Stahlwerke A.-G. 4. Aufl. Herausgegeben von Schwarz, Goldschmidt & Co., Berlin W. 8°. 70 S.

uchmann E., Das Internationale Eisenkontingents-Abkommen. Wirtschaftsdienst 11, 45.

reiling W., Die Hamburger Schifffahrtfusion. Wirtschaftsdienst 11, 45.

eichert, Der Roheisenverband. Kartell-Rundschau 24, 10.

Bilanz.

orbisrath K., Der sichere Weg zur einwandfreien Inventur mit Bilanz. Organisation 28, 21.

chmidt F., Gewinn und Bilanzwert. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 11.

Buchhaltung.

Erlach G., Wie man als Buchhalter Differenzen sucht. 3. verm. Aufl. Verlag d. „Schweiz. Kaufmännischen Zentralblatts“, Zürich. 8°. 40 S. sfr 1.—.

Fickert M., Taylorisierte Behörden-Buchhaltung. Taylorix-Organisation, Stuttgart. 8°. 20 S. M 2.—.

*Haar A., Das Wesen der transitorischen Posten und Antizipationen und ihre Behandlung in der Buchhaltung und Bilanz. Selbstverlag, Wien IV, Karolinengasse 23. 8°. 207 S.

*Piston, Taylorix die erste taylorisierte Buchhaltung. 3. Aufl. Taylorix-Organisation, Stuttgart. 8°. 28 S. M 1.—.

*Stiegler J., Anleitung zur Einrichtung und Führung einer taylorisierten Buchhaltung. 3. Aufl. Taylorix-Organisation, Stuttgart. 8°. 32 S. M 3.—.

*Zetzsche K., Weltwirtschaftsgüter. Gloeckners Handelsbücherei. Bd. 122. 8°. 124 S. M 2.—.

Faerber L., Moderne Devisenbuchhaltung für Handel und Industrie. Das Geschäft 3, 11.

Penndorf, Die Rationalisierung der Buchhaltung. Das Geschäft 3, 11.

Saurma-Hoym, Neue Wege im Buchungswesen. Der Kaufmann und das Leben (Beibl. zur Zeitschr. f. H. u. H. 19, 11).

Sommerfeld, Substantielle Kapitalverbuchungen in der G. m. b. H. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 11.

Umsatz, Rentabilität, Gewinn, Sicherheit, Risiko.

Geffers H., Eine Rentabilitäts-Untersuchung auf Grund der Monatsrohbilanz. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 11.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

Pfanter M., Die dauernden Mehr- oder Minderkosten der Aktiengesellschaft bei einer Umgründung. Zeitschrift f. Handelswissenschaftliche Forschung 20, 10.

Konsumfinanzierung. Magazin der Wirtschaft 2, 44.

Betriebsführung.

*Casson H. N., Der Mann an der Spitze (Men at the top). Josef Singer, Leipzig. 8°. 103 S.

*Hackinger C., Das Hollerith-System als Mittel der Betriebsrechnung. E. A. Schulz, Berlin-Schmargendorf. 8°. 32 S. M 1.—.

*Skutezky R., Organisieren — aber richtig. Vitalis-Verlag, München. 8°. 47 S. M 2.—.

Bergliano C., Über das Revisionswesen in Italien. Betriebsw. Rundschau 3, 10.

Buttke P., Verkaufsorganisation. Das Geschäft 3, 11.

Gutfeld A., Wesen und Wert systematischer Marktuntersuchung. Betrieb und Organisation 3, 10.

Halberstaedter H., Die Behandlung der eingehenden Post. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 11.

Halberstaedter H., Die Vervielfältigungsverfahren. Zeitschrift f. Handelswissenschaftliche Forschung 20, 10.

Heber A., Anreizsysteme für Betriebsangestellte nach Maßgabe eigener Leistungen und Erfolge. Betriebsw. Rundschau 3, 10.

Herrmann H., Organisation und Kontrolle von Nebenkassen im Großbetrieb. Organisation 28, 21.

Riedel K., Aufgaben und Ziele des Lochkartensystems. Das Geschäft 3, 11.

Schmidt K. H., Über einige Anwendungsmöglichkeiten der Nomographie in der Betriebswirtschaft. Zeitschrift f. H. u. H. 19, 11.

Schneider L., Wissenschaftliche Betriebsführung. Staats- und Selbstverwaltung 7, 21.

Strobl W., Rentabilität und Qualifikation der Vertreter. Organisation 28, 21.

Vogel A. G., Schreibmaschinenarbeit im Akkord. Organisation 28, 21.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

*Hultzsch H., Arbeitsstudien bei Ford. Alexander Köhler, Dresden. 8°. 86 S.

Schneider L., Zeitmessungen in Bürobetrieben. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 11.

Zillhardt, Erfahrungen bei der Fähigkeitsfeststellung von Schneiderlehrlingen. Betriebsführung 5, 10.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

- *v. Gottl-Ottlienfeld F., Fordismus. Über Industrie und technische Vernunft. 3. erw. Aufl. Gustav Fischer, Jena. 8°. 169 S. M 8.—.
- *Greinert C., Festschrift zum 50jährigen Bestehen des Verbandes Deutscher Schokoladefabrikanten e. V., Dresden. 8°. 215 S.
- *Radtko B., Werkaufbau. R. Oldenbourg, München. Gr.-8°. 65 S.
- *Ford und Wir. Herausgegeben vom Sozialen Museum, Frankfurt a. M. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 86 S. M 2.50.
- Doenitz-Stursberg P., Aus der Organisation einer Markenartikelfabrik. Betrieb und Organisation 3, 10.
- Hanemann L., Aufbautendenzen in der Kunstseidenindustrie. Magazin der Wirtschaft 2, 43.
- Hassenpflug W., Der Unfall als unproduktive Betriebsausgabe. Betrieb und Organisation 3, 10.
- Holzknicht F., Die Betriebsbuchführung eines Kupfer- und Messingwalzwerkes mit besonderer Berücksichtigung der monatlichen Gewinnrechnung. Zeitschr. f. Handelswissenschaftliche Forschung 20, 10.
- Kapp R., Handwerkliche Betriebstechnik auf der Gesolei. Betriebsführung 5, 10.
- Nöllenburg, auf der, W., Bedeutung der Lage für die papierverarbeitenden Industrien. Ein Beitrag zum industriellen Standortproblem. Papier-Welt 3, 37 und 42.
- Obst G., Schriften über amerikanische Reiseindrücke. Der Kaufmann und das Leben (Beiblatt z. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 11.
- Plum G., Fließarbeitstagung. Bericht. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 11.
- Scherm, Die Rationalisierung im Handwerk und ihre Grenzen. Betriebsführung 5, 10.
- Schlesinger G., Forschung und Werkstatt. Werkstattstechnik 20, 21.
- Schlesinger G., Zeitgemäße Betriebsorganisation in einer deutschen Automobilfabrik. Werkstattstechnik 20, 21.
- Schulz-Du Bois O., Über die betriebswirtschaftliche Eigenart der Arbeit im Baugewerbe. Betriebswirtschaftliche Rundschau 3, 10.
- Arbeitsstätten des deutschen Automobilbaues. Bericht. Werkstattstechnik 20, 20.
- Reorganisation der Bingwerke. Magazin der Wirtschaft 2, 45.

Handelsbetriebslehre.

- *Wernicke J., Das Waren- und Kaufhaus. Gloeckners Handelsbücherei Bd. 6. 8°. 120 S. M 2.—.
- Morgenstern Th., Kreditproblem im Großhandel. Recht und Handel 1, 11.
- Norbisrath K., Vereinfachung des Lebensmittelgeschäftes durch Normung. Der Kontorfreund 27, 3.

Bankbetriebslehre.

- *Birnbau W., Revisions-Technik im Bankbetrieb. 2. Aufl. C. Bösendahl jun., Rinteln a. W. 8°. 24 S.
- *Meuthen J., Die Maschinenarbeit in deutschen Bankbetrieben. Julius Springer, Berlin. 8°. 117 S. M 7.80.
- Böttger H., 10 Jahre deutsche Kommunal-Giroorganisation. Der deutsche Ökonomist 44, 2133.
- Jakobson E., Das Sammeldepot. Magazin der Wirtschaft 2, 44.
- Kaul F., Das Depositenkassennetz der Berliner Großbanken. Die Bank, Nov. 1926.
- Lorant R., Die Lochkartenmaschinen im Dienste der Bankbuchhaltung. Der Zahlungsverkehr 8, 10.
- Puxbaum H., Bankensanierungen in einigen Ländern. Der deutsche Ökonomist 44, 2133.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

- *Schück W., Organisation u. Betrieb des brasilianischen Importhandels. C. E. Poeschel, Stuttgart. 8°. 88 S.
- Werneburg, Zum Rabattversprechen der Schifffahrtskonferenzen. Zentralblatt f. Handelsrecht 1, 10.

Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr.

- Eichholz M., Effekten-Giroverkehr und Rechtsprechung. Bankarchiv 26, 3.
- Puxbaum H., Privatkreditverkehr und Akzeptkredit in England. Der deutsche Ökonomist 44, 2132.
- Privatkreditverkehr und Akzeptkredit in England. Der deutsche Ökonomist 44, 2133.

Zahlungs-, Wechsel- und Scheckverkehr.

- Bernhard G., Abzahlung. Magazin der Wirtschaft 2, 42.
- Schoele O., Vorschläge zur Scheckreform. Der Zahlungsverkehr 8, 10.

Nachrichtenverkehr.

- *Triest W., Der Kaufmann und die Post. Gloeckners Handelsbücherei. Bd. 3. 8°. 128 S. M 2.—.

Sonstiges.

- *Adreßbuch der europäischen Waggon- und Lokomotivfabriken, Eisen-, Privat- und Straßenbahnen. Ausgabe 1926. Bruno Volger, Leipzig. 8°. 112 S.
- Feldkeller P., Handelsmorallehre. Zeitschr. f. H. u. H. 19, 11.

II. Volkswirtschaftslehre.

Lehr- und Sammelwerke.

- *Gagelmann Fr. und Grotkopp W., Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Bd. 56 der Bücherei der Volkshochschule. Velhagen & Klasing, Bielefeld. 8°. 108 S.
- *Madlé A., Grundzüge der Wirtschaftspolitik. 1. bis 4. Lieferung. Lehrschriften des Athenaeums über „Staat und Wirtschaft“. 8°. 160 S.

Geld und Währung.

- *Bendixen F., Das Wesen des Geldes. 4. Aufl. Duncker & Humblot, München. 8°. 66 S.
- *Jung E., Das privatrechtliche Wesen des Geldes. N. G. Elwert'sche Verlagsbuchhandlung. G. Braun, Marburg. 8°. 74 S. M 4.—.
- *Worbs H., Deflation oder Devaluation? Eine Untersuchung zur Methode der Währungssanierungen. L. Bamberg, Greifswald. 8°. 97 S.
- Grotkopp W., Wiederbelebung der Skandinavischen Münzunion? Wirtschaftsdienst 11, 45.
- Kerschegl R., Die Entwicklung der modernen Geldtheorie. Mitteilungen des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers 8, 9/10.
- Keynes J. M., Englische Währung und Auslandsanleihen. Wirtschaftsdienst 11, 42.
- Lansburgh A., Die drei Goldwährungen. Die Bank, Nov. 1926.
- Schwarz L., Betrachtungen über die Geldzirkulation in den einzelnen Staaten. Mitteilungen des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers 8, 9/10.

Kapital und Arbeit.

- *Ayusawa J. F., Industrial Conditions and labour Legislation in Japan. Dr. H. Preiß, Berlin. 8°. 119 S. M 2.—.
- *Wolff W., Der 8-Stunden-Tag. Verlag Gesellschaft d. Allgem. Deutschen Gewerkschaftsbundes, G. m. b. H., Berlin. 8°. 112 S. M 4.—.
- Blach, Gegen den modernen Staatskapitalismus. Preussisches Verwaltungsblatt 48, 4.
- Krebs P., Saisonschwankungen am Arbeitsmarkt. Magazin der Wirtschaft 2, 45.

Urproduktion.

- *Beckmann F., Die weltwirtschaftlichen Beziehungen der deutschen Landwirtschaft und ihre wirtschaftliche Lage (1919—1926). 2. erw. Aufl. Paul Parey, Berlin. 8°. 184 S. M 10.—.
- *Tschajanoff A. W., Die Landwirtschaft des Sowjetbundes, ihre geographische, wirtschaftliche und soziale Bedeutung. Paul Parey, Berlin. 8°. 40 S. M 4.—.

Industrie und Gewerbe.

- Keynes J. M.*, Die Lage des Lancashire Baumwollgewerbes. Wirtschaftsdienst 11, 45.
Ulrich O., Die Preispolitik in der Kaliindustrie. Recht und Handel 1, 11.

Handel und Handelspolitik.

- Bernhard G.*, Die Aufgaben des Großhandels. Magazin der Wirtschaft 2, 44.
Delaisi F., Fort mit den Zöllen. Magazin der Wirtschaft 2, 43.

Bank- und Börsenwesen.

- Bousquet G. H.*, Zur Währungspolitik der Österreichischen Nationalbank. Mitteilungen des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers 8, 9/10.
Tellwig R., Die moderne Entwicklung der amerikanischen Trust Companies und ihre Lehren für die deutschen Treuhandgesellschaften. Der Kaufmann und das Leben (Beiblatt zur Zeitschrift f. H. u. H. 19, 11).

- Hoffmann E.*, Das Verhältnis der Sparkassen zum Realcredit. Bankwissenschaft 3, 15.

- Leiner*, Die Sparkassen im Rahmen der Weltwirtschaft. Sparkasse 46, 21.

- Heffler*, Reichsbank und Währung. Bankwissenschaft 3, 15.

- Chroeder F.*, Der Ausgleich auf dem Geldmarkt und die Preußische Staatsbank. Bankarchiv 26, 3.

- Yszka*, Sparkassen und Konjunkturforschung. Sparkasse 46, 21.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

- Gräbner W.*, Das Problem der Erwerbslosigkeit. Rennebohm und Hausknecht, Bielefeld. 8°. 32 S.

- Seiß H.*, Das Wesen der Gesellschaft und des Staates. Walther Rotschild, Berlin-Grünwald. 8°. 91 S.

- Vorms R.*, Die Soziologie, Wesen, Inhalt und Beziehung zu anderen Wissenschaften. G. Braun, Karlsruhe. 8°. 141 S. M 4.—.

- Bibliographie der Arbeitslosigkeit. Internationales Arbeitsamt Graf. Studien und Berichte, Reihe C. Dr. H. Preiß, Berlin. 8°. 155 S. M 2.—.

Sonstiges.

- Bauer B.*, Die europäische Wirtschaftskrise und die Mittel zu ihrer Bekämpfung. Verlag des österreichischen Ingenieur- und Architektenvereines, Wien. 8°. 67 S. M 2.30.

- Benecke O.*, Die Prüfungen für Volkswirte an den Universitäten. Weidmannsche Buchhandlung, Berlin S. W. Kl.-8°. 58 S. M 1.20.

- Öttinger H.*, Das internationale Wirtschafts-Manifest und die Tagung der internationalen Handelskammer. Der deutsche Ökonomist 44, 2132.

- Ruchmann E.*, Die Kontinentale Rohstahlverständigung. Wirtschaftsdienst 11, 42.

- Rebs P.*, Der Bahntransport als Konjunkturbarometer. Magazin der Wirtschaft 2, 42.

- Lombert P.*, Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspraxis. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 11.

- itzsche M.*, Das internationale Stahlkartell in seiner innerwirtschaftlichen, weltwirtschaftlichen und handelspolitischen Bedeutung. Deutscher Außenhandel 26, 10.

- alyi M.*, Kapitalistische Expansionspolitik in Amerika. Magazin der Wirtschaft 2, 44.

- renzel*, Die Bedeutung der kolonialen Wirtschaft für die Produktionssteigerung des Mutterlandes. Der deutsche Ökonomist 44, 2133.

- adow*, Der erste Paneuropa-Kongreß. Deutscher Außenhandel 26, 10.

III. Rechtslehre.**Bürgerliches Recht.**

- Pisko O.*, Gewährleistungs-, Nichterfüllungs- und Irrtumsfolgen bei Lieferung mangelhafter Ware. 2. neu bearbeitete Auflage. Moritz Perles, Wien. 8°. 91 S. M 4.50.

- Kadelbach H.*, Sicherungsübereignung und Rechtsprechung. Bankarchiv 26, 3.

- Schwickerath*, Die Sicherungsübereignung von noch nicht bezahlten Waren. Bankarchiv 26, 3.

Handelsrecht.

- **Gieseke P.*, Das Aktienstimmrecht der Banken. Carl Heymann, Berlin. 8°. 55 S. M 3.—.

- Beck W.*, Die G. m. b. H. mit veränderlichem Stammkapital. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 10.

- Breit J.*, Umwertung von Obligationen mit sogenannter Gewinnbeteiligung. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 10.

- Erdel*, Die Minderkaufmanns-Vereinigung. Recht und Handel 1, 11.

- Thagaard W.*, Die Durchführung der Trust- und Kartellkontrolle in Norwegen. Kartellrundschau 24, 10.

- Weisbecker W.*, Die Amtsniederlegung des Aufsichtsrats. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 10.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

- **Hoeniger-Schultz-Wehrle*, Jahrbuch des Arbeitsrechts und der damit zusammenhängenden Teile der Sozialökonomik. 6. Bd. 1925. J. Bensheimer, Mannheim. 8°. 483 S.

Wechsel- und Scheckrecht.

- **Lessing H.*, Scheckgesetz. 2. Aufl. J. Schweitzer, München. 8°. 534 S. M 16.—.

Konkursrecht.

- **Schaldach W. K.*, Das Konkursverfahren. Industrieverlag Spaeth & Linde, Berlin-Wien. 8°. 119 S. M 3.—.

- Baldus Th.*, Das Bankerottgutachten. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 11.

- Hoffmann W.*, Geschäftssanierung durch freiwilligen Vergleich. Recht und Handel 1, 11.

Steuerrecht.

- **Blumenstein E.*, Schweizerisches Steuerrecht. 1. Halbband. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8°. 384 S. sfr 23.—.

- **Soergel*, Jahrbuch des Reichssteuerrechts. W. Kohlhammer, Stuttgart. 8°. 202 S. M 6.—.

- **Zschaler E.*, Die Verbrauchssteuern. Gloeckners Handelsbücherei, Bd. 124. 8°. 116 S. M 2.—.

Strafrecht.

- **Schaeffer C.*, Grundriß des privaten und öffentlichen Rechts sowie der Volkswirtschaftslehre. X. Bd.: Strafprozeßordnung vom 22. März 1924. 22.—24. Aufl. C. L. Hirschfeld, Leipzig. 8°. 128 S. M 3.—.

- **Stengleins* Kommentar zu den Strafrechtlichen Nebengesetzen des Deutschen Reiches. 5. Aufl., 2. Lieferung. Otto Liebmann, Berlin. 8°. M 6.50.

Gerichtsverfassung.

- **Runge K.*, Der Schiedsgerichtsgedanke in Recht und Wirtschaft. Einführung in Wesen und Aufgaben der Schiedsgerichtsbarkeit. Franz Vahlen, Berlin. 8°. 52 S. M 1.80.

IV. Statistik.**Produktions- und Konsumtionsstatistik.**

- *Statistische Zusammenstellungen über Aluminium, Blei, Kupfer, Nickel, Quecksilber, Silber, Zink und Zinn. 27. Jahrgang. Metallgesellschaft, Metallbank und Metallurgische Gesellschaft, Frankfurt a. M. 4°. 83 S.

- Mehnert W.*, Weltproduktion und Absatz von Kunstseide. Wirtschaftsdienst 11, 44.

Handels- und Verkehrsstatistik.

- *Hamburgs Handel und Schifffahrt 1925. Statistische Übersichten, herausgegeben vom handelsstatistischen Amt. 4°. 138 S.

Geld- und Finanzstatistik.

- Kroszewski P.*, Die Bewegung des Einheitskurses der Terminpapiere an der Berliner Börse seit Oktober 1925. Bankarchiv 26, 2, 3.

Sonstige Statistiken.

- Graven*, Statistik der Konkurs- und Geschäftsaufsichtsverfahren. Recht und Handel 1, 11.

V. Finanzwissenschaft.**Allgemeines.**

- **Buchholtz P.*, Finanztechnik in Reich, Staat, Gemeinde. 1. und 2. Lieferung. 8°. 173 S. Außerdem Fragen und Antworten. Lehrschriften des Athenaeums Füßen a. Lech.
- **Gerloff W. und Meisel F.*, Handbuch der Finanzwissenschaft. 14. Lieferung. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8°. M 2.—
- Tuschinski K.*, John Law, ein Beitrag zur Finanzgeschichte. Bankwissenschaft 3, 15.

Anleihen.

Dr. Schachts Kampf wider die Auslandsanleihen. Magazin der Wirtschaft 2, 43.

Steuern.

- **Braunstein S.*, Die ökonomischen und finanzwissenschaftlichen Grundlagen der österreichischen Einkommensbesteuerung und ihrer Reformen vom Kriegsbeginn bis zur Novelle vom Jahre 1925. Hölder-Pichler-Tempsky, Wien. 8°. 80 S. M 4.70.

VI. Wirtschaftsgeschichte.

- **Langenbeck W.*, Geschichte des Welthandels der Neuzeit. J. J. Webers illustrierte Handbücher. 8°. 215 S.

VII. Wirtschaftsgeographie.

- **Friedrich E.*, Allgemeine und spezielle Wirtschaftsgeographie. 3. vollständig neubearbeitete Aufl. 2. Bd.: Spezielle Wirtschaftsgeographie. Walter de Gruyter & Co., Berlin. 8°. 548 S. M 23.—

VIII. Versicherungswesen.

- **Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes.* Die privaten Versicherungsunternehmungen in der Schweiz im Jahre 1924. A. Francke, Bern. Gr.-8°. 140 S.
- Josef E.*, Zur Automobil- und zur Automobilhaftpflicht-Versicherung. Zentralblatt für Handelsrecht 1, 10.
- Staedler*, Züge privatwirtschaftlicher Versicherungspraxis im neuen Postverkehr. Leipziger Zeitschrift für deutsches Recht 20, 20.

IX. Genossenschaften.

- **Rotländer W.*, Almanach des Deutschen Genossenschaftswesens. C. Heymann, Berlin. Kl.-8°. 125 S. M 3.—
- Grünfeld E.*, Die Einheit des Genossenschaftswesens. Blätter für Genossenschaftswesen 73, 43.

X. Warenkunde.

- **Müller-Oppelt*, Lehrbuch der Warenkunde für Handelsakademien. Nordböhmischer Verlag, Reichenberg. 3. Tl. von Oppelt R. 8°. 204 S. 4. Tl. von Müller B., 8°. 231 S.

XI. Kaufmännisches Unterrichtswesen.**Allgemeines.**

Hellpach W., Wirtschaft und Schule. Deutsche Handelsschulwarte 6, 21.

Rechnen.

- **Feller-Odermann*, Das Ganze der kaufmännischen Arithmetik. Neubearbeitet von Kämpfe B. und Prater P. I. Tl. 25. Aufl. 8°. 299 S. M 4.80. II. Tl. 25. Aufl. 1. Hälfte. 8°. 154 S. M 3.20. B. G. Teubner, Leipzig.

Handels- und Rechtslehre. Betriebslehre.

- **Hirsch J.*, Handelsbetriebslehre für Handelsschulen und für die Handelsabteilungen der Realschulen. Carl Koch, Nürnberg. 8°. 96 S. M 1.80.
- **Menzel M.*, Bürokunde — Schulausgabe — mit 40 Abbildungen. Verlag für Bürotechnik, Berlin. 8°. 84 S.
- **Rost G.*, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre der kaufmännischen Unternehmung. Grundfragen der Arbeits- und Vermögensorganisation. Bearbeitet für den Unterricht an Handels-, höheren Handelsschulen und Wirtschaftsoberschulen und zum Selbstunterricht. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 127 S. M 3.40.
- Meinke H.*, Bürokunde in Handelsschulen. Das Geschäft 3, 11.

Sprachen.

- **Brunner K.*, English Commercial Correspondence. Franz Deuticke, Leipzig. 8°. 204 S. M 6.—
- **Gräfenberg S.*, Praktisches Lehrbuch der spanischen Sprache. 12. Aufl. Otto Holtze's Nachf., Leipzig. 8°. 241 S. M 4.—
- **Hauschild O.*, Sprache und Stil des Kaufmanns. Ferd. Dümmler, Berlin. 8°. 95 S. Kart. M 2.25.

Wirtschaftsgeographie.

- **Knieriem F.*, Länderkunde von Europa. R. Oldenbourg, München. 8°. 121 S. M 2.—
- Zetsche K.*, Grundsätzliches über Wirtschaftsgeographie als Unterrichtsfach an Kaufmannsschulen. Deutsche Handelsschulwarte 6, 19.

Bürgerkunde.

Pipke W., Über das Stoffgebiet der Bürgerkunde. Deutsche Handelsschulwarte 6, 19.

XII. Handelsschulpädagogik.

- **Feld F.*, Das pädagogische Studium des Diplomhandelslehrers (mit Wegweiser durch die Literatur). Blazek & Bergmann, Frankfurt a. M. 8°. 64 S. M 2.—

XIII. Biographien.

- **Breitner E.*, Der reichste Mann der Welt. Aus dem Lebensroman des Ölkönigs J. D. Rockefeller. Verlag für Kulturpolitik. 8°. 181 S.
- **Schöler H.*, Helden der Arbeit. Lebensbilder großer Männer des deutschen Wirtschaftslebens. Quelle & Meyer, Leipzig. 8°. 315 S. M 12.—
- **Strieder J.*, Jacob Fugger der Reiche. Quelle & Meyer, Leipzig. 8°. 171 S.
- **Zebrowski B.*, Ludwig Gumplowicz, eine Biographie. R. L. Prager, Berlin. 8°. 38 S. M 3.—

Mitteilungen des Verlags.

Diesem Heft liegt eine Bestellkarte für Einbanddecken zum 19. Jahrgang der „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis“, und ein Prospekt der Firma Richard Leo, Berlin-Halensee, bei, die wir der Beachtung unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postcheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14700.

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FOR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÖLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULAR-AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHAFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 1

JANUAR

1926

Philosophie und Kaufmann.

Von Siegfried Marck, Breslau.

Wer in Philosophie eine weltferne, rein betrachtende Geisteshaltung, im Kaufmannstum die nur materialistische Einstellung erblickt, wird in dieser Zusammenstellung von Philosophie und Kaufmann etwas Paradoxes sehen. Aber lange erhalten sich festgewordene Vorurteile von gesellschaftlichen Typen, die der Niederschlag von Lebendigkeiten ihrer geschichtlichen Ausprägung sind, im populären Bewußtsein, wenn diese geschichtlichen Gestalten schon der Vergangenheit angehören. Deshalb ist überhaupt nicht möglich, über Beziehungen der Philosophie zum kaufmännischen Geiste im Sinne einer Frage der reinen Philosophie zu sprechen, die auf bestimmte ewige Probleme gerichtet ist. Sondern hier liegt eine Angelegenheit der philosophischen Soziologie vor, die mit dem Wandel der geschichtlichen Typen grundlegend zu rechnen hat. Es geht durchaus nicht an, vom „Kaufmann“ zu sprechen, als hätte man es hier mit einer zu allen Zeiten gleichbleibenden Gestalt zu tun, die historische Bedingtheit, das Eingegliedertsein in ein sich geschichtlich veränderndes wirtschaftliches System läßt den Kaufmann der Antike oder des Mittelalters mit dem Kaufmann innerhalb des modernen Kapitalismus als fast unvergleichbar erscheinen.

Dieser neuzeitliche Typus ist durch das Profitstreben gekennzeichnet, das eine streng rationale kalkulatorische, den Zufall ausschaltende Basis besitzt. Moderne Wissenschaft und moderne Wirtschaft sind miteinander durch ihren Kampf gegen das Unberechenbare, Geheimnisvolle und Überraschende verbunden. Und insofern die moderne kapitalistische Wirtschaft sich durch ihre Bezogenheit auf den Markt von jeder Wirtschaft unterscheidet, bei der die Deckung des eigenen Bedarfs im Mittelpunkt steht, insofern sie auch bereits in ihrer Produktion Warenwirtschaft ist, hat die gesamte moderne Wirtschaft gegenüber der früheren eben ein kaufmännisches Gepräge. Wenn man

auch die Gliederung in Bank-, Industrie- und Handelskapital vornehmen kann und sich aus dieser Gliederung verschiedene gesellschaftliche Typen ergeben, von denen der letztgenannte der Kaufmann im engeren Sinne ist, so ist er eben in der heutigen Wirtschaftsepoche mit dem Industrie- und Finanzkapitalisten auf einen Generalnenner zu bringen.

Hat aber der moderne Kapitalismus zur Philosophie Beziehungen? Ja: ganz gewiß ist er mit einer bestimmten weltanschaulichen Haltung der Epoche in Verbindung zu bringen, mit dem, was sein großer Zergliederer Karl Marx die Ideologie der Epoche genannt hat. Diese mag sich als Rationalismus, Liberalismus, Individualismus usw. auswirken. Aber auch darüber hinaus hat man die Beziehungen des modernen Kapitalismus zu einer streng idealistischen Ethik, der des religiösen Calvinismus, festgestellt. Max Weber hat herausgearbeitet, wie gewisse Züge, die uns beim Typus des modernen Kaufmanns ganz geläufig sind, wie die Trennung des persönlichen Konsums vom Geschäft, die Verselbständigung dieses Geschäftes zu einem völligen Eigenwerte, die Verbindung von Gewinnstreben mit einer starken Enthaltensamkeit in der persönlichen Lebensführung, auf die „innerweltliche Askese“ und mit ihr auf höchst spekulative Grundlagen der puritanischen Glaubenslehre zurückgehen. Man hat dann diesem enthaltensamen Rechner und Sparer, der den modernen Kapitalismus in der einen seiner Wurzeln bestimmt, den kühnen spekulativen Unternehmer in seiner Verwandtschaft mit dem Condottieri-Typus der Renaissance gegenübergestellt. Über die geschichtliche Entstehung hinaus wird man diese doppelte Prägung des kapitalistischen Typus bis auf den heutigen Tag finden können.

Die Verflechtung geschäftlichen Geistes mit einer fest umrissenen ethischen Weltanschauung erscheint heute vielleicht am stärksten bei Henry Ford ausgeprägt. In der sozialpolitischen Haltung des Unternehmers (soweit die Löhne in Frage kommen, denn der Einfluß seines Arbeitssystems

auf die Gesundheit ist sehr umstritten), in der Wahrung des Konsumenteninteresses, glaubt dieser Amerikaner das Geheimnis der größten geschäftlichen Rekorde entdeckt zu haben. Niedrige Preise, hohe Löhne, großer Umsatz, Qualitätsarbeit, unaufhaltsame Betriebsverbesserung sind die Parolen, unter denen er produziert. Entgegen einer spekulativen Ausnützung des Arbeiters und des Konsumenten will er den Übergang von der Profit- zur Leistungsbasis vollziehen. Mit jener bei den Angelsachsen ja so häufigen instinktiven Identifizierung von Ethik und Geschäftstüchtigkeit formt sich ihm die erfolgreiche Erfahrung mit seinen Grundsätzen zu einem umfassenden System der geschäftlichen Moral, die in dem Satze gipfelt, daß Produktion Dienstleistung an der Allgemeinheit ist. „Die einseitige Einstellung auf den Preisfaktor anstatt auf die Dienstleistung kennzeichnet jenen Typ des Geschäftsmannes, der keine Berechtigung hat, Eigentümer von Produktionsmitteln zu sein.“ So wächst ihm das lebende und handelnde Unternehmen, eingegliedert in den Prozeß der gesamten Wirtschaft, mit seinen Funktionen weit über den einzelnen Unternehmer heraus, der zum Diener der Gesellschaft wird. So glaubt er auch Kapital und Arbeit als Gesellschafter auffassen zu können und den Lohn als eine pränumerando gezahlte Gewinnbeteiligung. So erblickt er die Aufgaben des Kapitals darin, ständig bessere Lebensbedingungen zu schaffen.

Verwandte Gedankengänge waren vor Fords Theorie in Deutschland von Walther Rathenau entwickelt worden. Dieser hatte ganz besonders die Ansicht vom Unternehmen als selbständigem Lebewesen, zu dessen Diener der Unternehmer wird, betont. Auch er hatte das geschäftliche Gebaren des wahrhaft großen Kaufmannes von den kleinen Mitteln abgegrenzt, mit denen in den primitiveren Sphären Übervorteilung und momentaner Gewinn erreicht werden können. Er hatte die große Linie herausgearbeitet, die kaufmännische Politik gegenüber List und Mächlertum bedeutet. „Wer am persönlichen Geldgewinn hängt, kann ein großer Geschäftsmann überhaupt nicht sein.“ Vielmehr kommt es auch in der kaufmännischen Sphäre auf die Stärke einer Position, auf die Macht, die das Unternehmen zu einem Kraftfeld hoher Ordnung gestaltet, weit stärker als auf die unmittelbare Bereicherung an. Auch für ihn ist die Produktion letztlich Dienstleistung, in der man Bedürfnisse zu erkennen und zu schaffen hat. Gerade Rathenau, der als Denker den Hang zum Übersinnlichen und Unbedingten besitzt, kennt aus diesem Grundsatz heraus die Eigenart des geschäftlichen Handelns, in dem man „das Wolkenschiff des Gedankens durch feste Taue im Erdreich verankern muß“ gegenüber den nur geistigen Berufen. Diese Haltung des Geschäftsmannes aber kommt schließlich auch seiner Philosophie zugute, indem sie ihr einen realistischen Ballast gibt und ihn eine in dieser Zeit vielleicht einzigartige Synthese von Wirtschaft und Geist erreichen läßt.

Savary und sein „Parfait négociant“¹⁾.

Von Josef Zavelberg, Köln.

Als Abkömmling einer ursprünglich adeligen Familie, deren jüngere Linie sich aber seit der Mitte des 16. Jahrhunderts dem Handel gewidmet hatte, wurde Jacques Savary am 22. September 1622 zu Doué la Fontaine im ehemaligen Anjou (dem heutigen Departement Maine-et-Loire) geboren.

Nach dem frühen Tode seines Vaters schickte die Witwe zunächst Jacques, später auch seinen jüngeren Bruder Guillaume, der den geistlichen Beruf ergriff, nach Paris. Zwei seiner nächsten Verwandten nahmen sich dort des jungen Savary an: Guillaume Savary, sein Oheim väterlicherseits, ein vermögender Kaufmann, und ferner ein Vetter seines Vaters, Jean Savary, Sekretär des Königs und Neffe des Kanzlers d'Aligre.

Wenn auch die Mutter Jacques zum Kaufmann bestimmt hatte, so hielten es seine Verwandten doch für gut, daß er sich zunächst einige Kenntnisse im Rechtswesen aneignete, und so gaben sie ihn kurze Zeit zu einem Anwalt und zu einem Notar. Danach machte Savary die vorgeschriebene Lehre durch, wurde in die Zunft der Krämer aufgenommen und widmete sich dem Tuchhandel. 1650 heiratete er Catherine Thomas, deren Vater Pierre Thomas ebenfalls der Krämerzunft angehörte und als einer der reichsten Kaufleute von Paris galt.

In kurzer Zeit hatte Savary sich ein beträchtliches Vermögen erworben. Da gab er 1658 den Kaufmannsberuf auf, um ein Amt bei der Verwaltung der Staatseinkünfte zu übernehmen. Als aber 1661 sein Gönner, der Minister Fouquet, in Ungnade fiel — er wurde durch Colbert gestürzt —, verlor Savary nicht nur seine Stelle als Vorsteher einer Gesellschaft, die die königlichen Domänen verwaltete, auch Vorschüsse, die er gegeben, konnte er nicht mehr einkassieren, das Vermögen, das er sich als Kaufmann erworben hatte, war zusammengeschmolzen.

Ein Jahr vorher, 1660, hatte ihn der Herzog von Mantua mit der Vertretung seiner Angelegenheiten in Frankreich betraut. In dieser Stellung beschäftigte sich Savary eingehend mit den gesetzlichen Vorschriften über den Handel und den Handelsgebräuchen, deren genaue Kenntnis ihm später sehr zustatten kam. In den Diensten des Herzogs von Mantua, vermutet Weber (in seiner „Literaturgeschichte der Handelsbetriebslehre“), hat er auch das Werk des Italieners G. D. Peri „Il Negotiante“ kennengelernt, dem er manche Anregung verdanke. Als Savary starb, übertrug das Haus Mantua sein Amt in Anerkennung lang-

¹⁾ Entnommen der aus dem Betriebswirtschaftlichen Seminar von Prof. Dr. Seyffert, Köln, hervorgegangenen Dissertation: Savarys „Parfait négociant“. Eine literatur- und doktrinengeschichtliche Untersuchung. Köln 1924.

jähriger Verdienste einem seiner Söhne, Philémon-Louis Savary.

1667 gab Ludwig XIV. einen Erlass heraus, nach dem diejenigen seiner Untertanen, die 12 lebende Kinder hatten, außer anderen Vorrechten eine Pension von 1000 Pfund bekommen sollten. Da Savary mit 15 Kindern zu den Berechtigten gehörte, reichte er sogleich ein Gesuch ein; der Kanzler Seguier betraute ihn mit der Prüfung der Gesuche der anderen Familienväter. Wegen der Menge der sich Meldenden wurde zwar der Plan, für die Kinderreichen eine Rente auszuwerfen, aufgegeben, Savary aber hatte bei der Gelegenheit die Hochschätzung und das Wohlwollen des Kanz-

währten Kanzlers Seguier, zum Mitglied des „Conseil de la Réforme“, der an der Neugestaltung des Handelsrechts arbeitete. Wegen der hervorragenden Mitarbeit Savarys wurde die Ordnung vom März 1673, das Ergebnis der Arbeit des „Conseil de la Réforme“, schon von dessen Vorsitz Pussort, einem Oheim Colberts, der „Code Savary“ genannt. So ist die „Ordonnance de commerce“ hauptsächlich als ein geistiges Erzeugnis Savarys zu werten, wenn auch die sprachliche Fassung der Artikel, wie Savary selbst angibt, von einem de Gomont entworfen wurde. Bemerkenswert ist der „Code Savary“ als grundlegende gesetzliche Ordnung des Handelsrechts; viele seiner Bestimmun-

Der vollkommene
Kauff- und Handels-
Mann/

Ober
Allgemeiner Unterricht

Alles/ was zum Verwerb und Handlung allerhand
beydes Franckösischer als Außländischer Kauff-
Wahren gehört.

Von dem Banco, Wechsel und Gegen-
wechsel.

Von den gewöhnlichen Handlungs-Ges-
ellschaften/ so wohl deren/ so einen gewissen Ober-
Auffseher haben/ als die keinen Nahmen führen.

Von den Fallimenten/ Banquerotten/
Absonderungen/ Cessionen und Abtretungen der
Güter.

Von der Art und Weise/ Journal- und
Lage-Bücher über Kauff und Verkauf/ Cassa-
und Schuld-Bücher zuhalten.

Nebst denen Formularien der Wech-
sel-Brieffe/ Inventarien und allerhand Gemein-
schafts-Aussagen und Verträgen.

Wie auch
Wieman sich die Verordnungen und gerichtliche Aussprüche/
die über die allerschwerste Fragen/ so sich zwischen Kauff- und Handels-kräften/ und
tween Wechsellern/ über allerhand die Handlung betreffende Sachen begeben
und zutragen gemacht und gegeben werden soll/ apply-
ciren und zu Nutz machen soll.

Durch Herrn Jacob Savary.

Druckts und verlagts Joh. Hermann Wiberhold.
M. DC. LXXVI

1912/10
**LE PARFAIT
NEGOCIANT,**
OU

INSTRUCTION GENERALE
POUR CE QUI REGARDE LE COMMERCE
des Marchandises de France, & des Pays Etrangers.

POUR la Banque, le Change & Rechange..
POUR les Sociétés ordinaires, en commandites & anonomes.
POUR les Faillites, Banqueroutes, Séparations, Cessions & abandonnemens
de Biens.
POUR la maniere de tenir les Livres Journaux d'Achats, de Ventes, de
Caisse & de Raison.
Des Formulaires de Lettres & Billets de Change, d'Inventaire, & de toutes
fortes de Sociétés.
Comme aussi plusieurs Pareres ou Avis & Conseils sur diverses Matieres de
Commerce très-importantes.

Par le Sieur **JACQUES SAVARY.**

Enrichi d'augmentations par le feu Sieur JACQUES SAVARY DES BRUSLONS.

NOUVELLE EDITION,

Revue & corrigée sur leurs Mémoires, & nouvellement augmentée des Edits, Déclarations, Arrêts
& Reglemens intervenus depuis la précédente Edition, sur le fait du Commerce;
& des Manufactures; ensemble de la Vie de l'Auteur.

Par M. PHILEMONT - LOUIS SAVARY, Chanoine de l'Eglise Royale de S. Mœur;
son Fils.

TOME PREMIER.



A PARIS,

Chez les FRERES ESTIENNE, rue Saint Jacques, à la Vertu.

M. DCC. LVII.

AVEC PRIVILEGE DU ROI.

lers gewonnen und für seinen Sohn Guillaume eine kirchliche Anstellung erlangt.

Wenn Savary auch nicht mehr Kaufmann war, so genoß er doch solches Vertrauen unter seinen früheren Standesgenossen, daß sie ihn gern als Gutachter und Schiedsrichter hörten. Als der König Sachverständige aufforderte, Gutachten über die Abschaffung von Mißständen im Handel einzureichen, verfaßte Savary zwei Denkschriften. Die erste, die er im August 1670 Colbert übergab, legte die mannigfachen Mißbräuche im Handel dar, die zweite vom September des gleichen Jahres enthielt Vorschläge zur Beseitigung der in der ersten erwähnten Mißstände. So wurde Colbert auf Savary aufmerksam und machte ihn, vielleicht auch auf Veranlassung des vorhin er-

gen sind in spätere Gesetze, auch in deutsche, übergegangen und gelten heute noch. Erwähnt sei z. B. die Verpflichtung für die Kaufleute, Bücher zu führen (III. Titel, 1. Art.), die empfangenen Briefe und Kopien der abgesandten aufzubewahren (III. Titel, 7. Art.), alle zwei Jahre eine Inventur des gesamten Vermögens zu machen (III. Titel, 8. Art.) und das Verbot der Zinseszinsen (VI. Titel, 2. Art.).

Eine Frucht der Tätigkeit im „Conseil de la Réforme“ war auch Savarys Hauptwerk, der „Parfait négociant“. Begeistert von den vortrefflichen Ausführungen, die er sowohl im Rat geäußert als auch in Denkschriften niedergelegt hatte, drangen verschiedene Ratsmitglieder in ihn, er möge doch seine Kenntnisse der Welt nicht vorenthalten. So

verfaßte er ein Werk, dessen „sich junge Leute, so sich auf den Kaufhandel zu legen vorhaben, mit Nutzen bedienen könnten“²⁾ und gab es 1675 zu Paris heraus unter dem Titel: „Le parfait négociant ou instruction générale pour ce qui regarde le commerce des marchandises de France et des pays étrangers“.

Nach dem Vorwort legt Savary in seinem Werk nieder die Erfahrungen seiner eigenen kaufmännischen Praxis und die genaue Kenntnis aller Ordonnanzen, sowohl der alten, als auch besonders der von 1673. Levasseur nennt in seiner „Histoire du commerce de la France“ den „Parfait négociant“ geradezu ein Kommentar für die Praxis zur „Ordonnance de commerce“. In der Schilderung des französischen Handels mit Holland, England, Italien, Spanien, Portugal und Spanisch-Westindien stützt sich Savary auf verlässliche Angaben von Freunden, in deren Geschäftsaufzeichnungen er auch Einsicht genommen hat. Den Berichten von im Ausland Ansässigen verdankt er die Kenntnis der Handelsverhältnisse in den Ostseehäfen, auf den Inseln in Französisch-Amerika, in Kanada und in Guinea. Die Maße und Gewichte der verschiedenen Länder hat er in den Werken der Rechenmeister Boyer, le Gendre und Barrême studiert. So hat also Savary ein sehr umfangreiches Material gesammelt und in seinem Werk verarbeitet.

Bei dem hervorragenden Ansehen seines Verfassers hatte der „Parfait négociant“ einen solchen Erfolg und nicht nur in Frankreich, daß er noch viele Auflagen erlebte. Bereits 1676 erschien in Genf eine französisch-deutsche Ausgabe, die aber nicht von Savary selbst herrührt. In Widmung und Vorrede zur Ausgabe von 1679 nennt er vielmehr diese die zweite Auflage. Die Genfer Ausgabe von 1676 scheint er damals nicht gekannt zu haben. Wohl bemerkt er in derselben Vorrede, daß sein Werk inzwischen zu Frankfurt ins Deutsche übertragen worden sei. Einer Frankfurter Übersetzung wird sonst an keiner Stelle mehr Erwähnung getan. Im Vorwort zu den „Parères“, 1688, führt Savary die Genfer Ausgabe an; es heißt da: „Le parfait négociant, que j'ai donné au public en l'année 1675, a été si favorablement reçu, non seulement dans ce royaume, mais encore dans les pays étrangers, que dès l'année suivante l'on en imprima à Genève une traduction en Allemand.“ Also auch hier sagt Savary nicht, daß er der Herausgeber sei, sondern daß „man“ die Übersetzung habe drucken lassen. Es scheint sich demnach bei der Genfer Ausgabe um einen jener unberechtigten Nachdrucke und Übersetzungen zu handeln, von denen Philémon-Louis Savary in „La vie de M. Savary“ spricht. Auch Schumann, der 1799 in Leipzig eine Lebensbeschreibung: „Jacob Savary und seine beiden Söhne“ drucken ließ, nennt die Genfer Ausgabe einen Nachdruck, ohne allerdings seine Ansicht zu begründen. Erschienen ist

²⁾ Aus der Vorrede zu „Der vollkommene Kauff- und Handelsmann“, Genf 1676.

diese Ausgabe 1676 bei Johann Hermann Widerhold. Sie hat auf der einen Seite den französischen Text, auf der anderen die deutsche Übersetzung. Im gleichen Jahre druckte Widerhold eine Ausgabe, die nur die Übersetzung enthält. Der französische Text der Genfer Ausgabe stimmt mit der von Paris 1757 überein; von geringfügigen Fehlern, die aber durch ihre Art erkennen lassen, daß die Muttersprache des Übersetzers die deutsche, nicht die französische war, abgesehen, ist die Übersetzung einwandfrei³⁾.

Die von Savary als die II. Auflage bezeichnete (Paris 1679) ist, um die äußere Übersichtlichkeit des Werkes zu heben, in zwei Teile, diese in Bücher und Kapitel eingeteilt. Auch verschiedene Ergänzungen hat Savary vorgenommen: Er klärt eine Streitfrage über die Protestfrist im Wechselrecht und macht einige handelskundliche Ausführungen über den Seidenhandel Messinas und den Handels- besonders Zahlungsverkehr in Venedig. Neu ist auch eine Abhandlung, in der vor üblem Geschäftsgebaren und betrügerischen Manipulationen der Kommissionäre in Lissabon gewarnt wird. Die umfangreichste Ergänzung bildet das 5. Buch des II. Teiles. Es enthält in neun Kapiteln Ausführungen über den französischen Handel im Mittelmeer und in der Levante auf Grund der Berichte von Freunden Savarys, die dort lange gelebt und Handel getrieben haben. Die nächsten Auflagen des „Parfait négociant“ wurden in Lyon gedruckt, die IV. 1697, die VI. 1712; die Erscheinungsjahre der III. und V. Auflage sind unbekannt. Veränderungen sind an diesen Auflagen nicht vorgenommen worden. Als Ergänzung sind allen Lyoner Ausgaben beigelegt eine Abhandlung von Dupuis de la Serra: „L'art des lettres de change“ und eine solche von Claude Naulot: „Traité des changes étrangers.“ Da nach ihrem Vorwort

³⁾ Ein charakteristisches Beispiel eines solchen Übersetzungsfehlers sei angeführt. Im 33. Kapitel spricht Savary u. a. von der für Webwarengeschäfte günstigsten Lichtseite und kommt zu dem Ergebnis, daß die Farben der Stoffe am besten bei Nordlicht, mittags auch bei Ostlicht zur Wirkung kommen. Er fährt dann fort (Le parfait négociant, Paris 1757, S. 291): „Mais parce que difficilement trouve-t-on des maisons orientées comme on souhaiteroit et qu'il y en a qui tirent tous leurs jours du Midi ou du Couchant, ceux qui se trouveront obligés d'occuper ces sortes de maisons, il faut que l'art supplée à la nature.“ Beim Übersetzer heißt diese Stelle (Der vollkommene Kauff- und Handelsmann, Genf 1676, S. 286): „Weiln aber wenig Häuser gegen Orient und viel gefunden werden, die ihr Licht gegen Mittag und Abend haben, als müssen diejenigen, welche solche Häuser besitzen, was die Natur nicht gibt, mit Kunst ersetzen.“ Obschon es von „orient = Osten“ abgeleitet ist, bedeutet „orienter“ aber nicht „nach Osten richten“, sondern überhaupt „richten“. Das „Wohin“ der Richtung drückt Savary in dem Nebensatz aus „comme on souhaiteroit = wie man wünschen möchte“, nämlich nach Norden oder Osten, wie er vorher gezeigt hat. Der Übersetzer hätte also schreiben müssen: „Weil man aber wenig Häuser findet, die so gerichtet (gelegen) sind, wie man wünschen möchte...“ Wäre der Übersetzer des „Parfait négociant“ ein Franzose, etwa Savary selbst, gewesen, so hätte ihm das Mißverständnis des Wortes „orienter“ nicht unterlaufen können.

erste Abhandlung 1693 verfaßt wurde, so hätte die III. Auflage des „Parfait négociant“ frühestens im gleichen Jahre gedruckt werden können, also erst nach dem Tode Savarys (1690). Die Beifügung der beiden genannten Abhandlungen ist demnach ohne die Mitwirkung Savarys erfolgt.

Durch die Nachlässigkeit der Verleger hatten sich in die Lyoner Ausgaben zahlreiche Druckfehler eingeschlichen. Hauptsächlich diese zu beseitigen, machte sich ein Sohn Savarys, Jacques Savary des Bruslons, an diese Aufgabe. Dabei nahm er noch Ergänzungen in der von ihm besorgten II. Auflage (Paris 1713) vor.

In der VIII. Auflage (Paris 1721) setzte Philémon-Louis Savary die Bemühungen eines Bruders um Ergänzung des „Parfait négociant“ fort, berücksichtigte auch die neuen gesetzlichen Vorschriften. Er fügte eine Lebensbeschreibung seines Vaters ein. Seit dieser VIII. Auflage scheinen, der vom Verfasser hauptsächlich benutzten Ausgabe (Paris 1757) nach zu schließen, keine Veränderungen im „Parfait négociant“ mehr vorgenommen zu sein. Die Ausgabe von 1757 enthält den Text der Auflage und, durch Anmerkungen kenntlich gemacht, die Ergänzungen der II., VII.

und VIII. Auflage. Die Grundlage für unsere weiteren Erörterungen bildet Savarys Werk in der Fassung der II. Auflage von 1679 als der letzten von Savary selbst herausgebrachten.

Erwähnt sei schließlich noch, daß der „Parfait négociant“ nicht nur ins Deutsche übertragen wurde. Philémon-Louis Savary nennt eine holländische Übersetzung 1683 in Amsterdam, eine englische in London, eine italienische in Mailand gedruckt. Außer dem schon angeführten Nachdruck, Genf 1676, erwähnt Schumann noch solche von Genf, Widerhold, 1716 und 1726, ferner Amsterdam, Roger 1717, endlich Genf und Dresden 1752. Mit der wachsenden Verbreitung des „Parfait négociant“ wuchs auch der Ruf seines Verfassers. In allen Landesteilen ging man ihn um Gutach-

ten in schwierigen Geschäftsfragen an. Einige der Entscheidungen, die er gefällt hatte, besonders solche in Wechselsachen, druckte er in der II. Auflage des „Parfait négociant“ ab, damit sie in ähnlichen Fällen den Kaufleuten als Richtschnur dienen könnten. Alle seine Gutachten faßte er 1688 zu einem besonderen Werke zusammen: „Parères ou avis et conseils“. Über den Wert dieser „Parères“ urteilt Severt, Advokat beim Pariser Gerichtshof, dem Savary sein Werk zur Begut-

achtung vorgelegt hatte: „... Wenn jenes Werk (der „Parfait négociant“) Geschäftsgrundsätze und Regeln für den Kaufmann aufgestellt hat, so zeigt ihm dieses (die „Parères“), wie diese Grundsätze und Regeln in die Praxis umzusetzen sind. Die Beispiele, die man findet, sind gleich nützlich für den Kaufmann, um sich danach zu richten, wie auch für den Richter, wenn er die verschiedensten Fragen entscheiden will.“ Die II. Auflage der „Parères“ wurde 1715 von Jacques Savary des Bruslons herausgegeben. In späteren Auflagen erscheinen die „Parères“ als zweiter Band des „Parfait négociant“, so in der dem Verfasser vorliegenden, Paris 1753.

Nach dem Tode Colberts (1683) wurde Savary durch den

Staatsrat Bignon dem neuen Generalkontrollleur der Finanzen, Pelletier, empfohlen. In dessen Auftrag prüfte er die Rechnungen über die Domänen.

Zwar wurde Savary seit 1685 — in diesem Jahre verlor er seine Frau — viel von Krankheit geplagt, doch behielt er seine Ämter bei und blieb unermüdlich tätig. So starb er sozusagen mit der Feder in der Hand am 7. Oktober 1690. Vermögen hinterließ Savary nur wenig; war doch seine Familie zu zahlreich — er hatte 17 Kinder, von denen 11 bei seinem Tode noch lebten —, als daß er Reichtümer hätte aufhäufen können, und hatte er doch für die Erziehung seiner Kinder weder Mühe noch Kosten gescheut. „Auch sein freimütiger und jeder Niedrigkeit unfähiger Charakter, seine fast beispiellose Uneigennützigkeit und seine strenge



Rechtschaffenheit hatten ihm die Wege verschlossen, die gewöhnlich zu großem Reichtum führen⁴⁾."

Noch ein Werk sei angeführt, das zuerst 1723 zu Paris in zwei Foliobänden erschien — ein Ergänzungsband wurde Paris 1730 gedruckt — unter dem Titel: „Dictionnaire universel de commerce.“ Herausgeber dieses Wörterbuchs war Philémon-Louis Savary, der das Werk auf Grund der von seinem Bruder Jacques Savary des Bruslons geleisteten Vorarbeiten vollendet hatte. Nach Weber ist das „Dictionnaire universel“ möglicherweise „schon von unserem Jacques Savary geplant oder gar in Angriff genommen worden“. Schumann, der ausführlich die Entstehungsgeschichte des „Dictionnaire“ darstellt, gibt für den Artikel „Cuirs“ Savary den Vater als Verfasser an. Ob noch weitere Artikel oder der Plan des „Dictionnaire“ auf unseren Savary zurückgehen, läßt sich heute wohl kaum mehr nachprüfen, doch ist bei seinem schriftstellerischen Eifer die Möglichkeit nicht von der Hand zu weisen, und das ist der Grund, weshalb das Werk an dieser Stelle Erwähnung findet.

Vergleichen wir Savarys „Parfait négociant“ mit der älteren handelskundlichen Literatur, so zeigt sich, daß er wie des G. D. Peri „Il negoziante“ über die ersten Rechenwerkchen, Buchhaltungsschriften und Münz-, Maß- und Gewichtstabellen hinausführt, indem er dem Kaufmann alle zu seinem Beruf notwendigen Kenntnisse vermitteln will. Dabei liegt ein Fortschritt, wenn auch nicht der wesentlichste, gegenüber Peri darin, daß Savary auch den Ladenhandel ausführlich darstellt.

Die 656 Seiten des Werkes verteilen sich auf folgende Gebiete:

Münz-, Maß- und Gewichtskunde	22	Seiten,
Warenkunde	14	„
Handelskunde und -betriebslehre	172	„
Fabrikationslehre	11	„
Welthandelslehre	152	„
Handelsrecht	68	„
Wechselrecht	90	„
Konkursrecht	74	„

Die restlichen 53 Seiten entfallen auf einleitende Kapitel und solche außerhalb des Gebietes der Handelswissenschaften liegenden Inhalts.

Am auffallendsten ist bei dieser Verteilung das starke Überwiegen juristischer Ausführungen, die nicht nur in den rein juristischen Kapiteln mit 232 Seiten mehr als ein Drittel des ganzen Werkes einnehmen, sondern auch die anderen Kapitel durchziehen. Äußerlich findet diese Tatsache ihre Erklärung im Leben Savarys: Schon vor seiner kaufmännischen Ausbildung hatte er Rechtskenntnisse erworben, als Kaufmann wurde er oft in rechtlichen Streitfragen um sein Guthaben angegangen, als Vertreter der Interessen des Herzogs von Mantua und als Mitglied des „Conseil de la Réforme“ befaßte er sich mit dem französischen Handelsrecht, und so mag ihm die Verwendung

seiner juristischen Kenntnisse im „Parfait négociant“ sehr am Herzen gelegen haben. Das Vorhandensein juristischer Ausführungen in einem Handbuch des Kaufmanns hat aber auch seine innere Berechtigung: Erachten wir heute noch, daß die Rechtswissenschaften von den Wirtschaftswissenschaften säuberlich geschieden sind, das Handelsrecht für eine wichtige Hilfswissenschaft der Betriebswirtschaftslehre, so war die Verwandtschaft zwischen beiden Gebieten beim Erscheinen des „Parfait négociant“ eine noch viel nähere. Was Savary 1675 als Gesetzesvorschrift darstellte und seinem Sachverständnis und der Wichtigkeit des Stoffes entsprechend eingehend erläuterte, war noch wenige Jahre vorher Handelsbrauch gewesen, lebte auch noch in dem Bewußtsein der Kaufleute als Handelsbrauch und hatte sich erst unter entscheidender Mitwirkung Savarys in der „Ordonnance de commerce“ zum Handelsrecht verdichtet. Die Erläuterung der neuen Vorschriften, der Hinweis auf die Folgen von Gesetzesübertretungen durfte nicht fehlen in einem Buch, dessen „sich junge Leute, so sich auf den Kaufhandel zu legen vorhaben, mit Nutzen bedienen könnten“.

In seiner Welthandelslehre erstrecken sich Savarys Ratschläge auf den französischen Handel mit Großbritannien, Holland, Deutschland, den nordischen Staaten, Rußland, Spanien, Portugal, Italien, den amerikanischen und afrikanischen Kolonien und der Levante. Er nennt die im Verkehr mit diesen Ländern ein- und ausgeführten Waren, bezeichnet die Verkehrswege, zählt die entstehenden Kosten wie Fracht, Versicherungen, Zölle auf, gibt auch die gebräuchlichen Maße und Gewichte, Münzsorten und Wechselkurse an. So hat Savary es verstanden, ohne umfangreiche eigene Erfahrung zu besitzen, aber unter Benutzung eingehender Berichte sachverständiger Geschäftsfreunde seine Welthandelslehre zu einer lückenlosen Darstellung dessen zu gestalten, was dem Außenhandeltreibenden französischen Kaufmann des 17. Jahrhunderts zu wissen not tat. Die äußere Geschlossenheit der Ausführungen wird dadurch gestört, daß in der II. Auflage des „Parfait négociant“ die Darstellung des Levantehandels nicht in das zweite Buch des II. Teiles eingeordnet, sondern an den Schluß des Teiles angehängt ist.

Geschlossenheit der Behandlung muß man auch bei der Münz-, Maß- und Gewichtskunde vermissen, die zum Teil in der Welthandelslehre bearbeitet ist. Das Maß- und Gewichtswesen Frankreichs und der angrenzenden Länder behandelt Savary zwar eingehend, doch hat er eine lückenlose Darstellung nicht erstrebt, verweist vielmehr zur Ergänzung seiner Ausführungen auf die Werke von Boyer, le Gendre und Barrême. In der Form der Darstellung — Angabe des Umrechnungsverhältnisses der Münzen, Maße und Gewichte sowie der Regeldetri-Ansätze — ist ein starker Anklang an die älteren Tabellenwerke bewahrt, doch durch verbindenden Text eine Annäherung an wissenschaftliche Behandlung dieses Gebiets erreicht.

⁴⁾ Philémon-Louis Savary in: „La vie de M. Savary“.

Gemäß seiner kaufmännischen Betätigung als Warenhändler beschränkt sich Savary in der Warenkunde auf ein kleines Teilgebiet, die Webwarenkunde. Das Hauptgewicht legt er darauf, dem Kaufmann die rechtlichen Vorschriften klarzulegen, durch die es ermöglicht ist, an äußeren Kennzeichen — Breite des Stoffes; unterscheidende, in den Rand eingewebte Fäden — die Ware nach Art und Güte zu erkennen. Ein Teil der Ausführungen Savarys in den warenkundlichen Kapiteln hätte richtiger in der Fabrikationslehre Platz finden müssen: Angabe der für die verschiedenen Textilien zu verwendenden Rohstoffe und der Mischung der Farblösungen.

In der Fabrikationslehre beschränkt sich Savary wie in der Warenkunde auf ein Teilgebiet, die Textilerstellung. Er nennt seinen Lesern die Vorbedingungen, die vor Aufnahme einer Manufaktur erfüllt sein müssen, als Sicherheit des Absatzes und der Rentabilität, Beschaffung der geeigneten Rohstoffe und Anwerbung tüchtiger Arbeitskräfte. Für die im Betrieb bedingliche Manufaktur werden Kontrollmaßnahmen angegeben, um betrügerische Manipulationen der Arbeiter zu verhindern. Durch Herausarbeiten von Betriebsgrundsätzen nähert sich Savary schon sehr unserem Fach, der Betriebswirtschaftslehre. Bei der geringen persönlichen Erfahrung Savarys — vermutlich hat er sie durch kommanditarische Beteiligung an Textilmanufakturen erworben — betreffen seine Grundsätze aber nur Teilfragen, so daß seine Ausführungen auch äußerlich nur geringen Umfang (11 Seiten) einnehmen.

Bei unserer Aufteilung des Inhalts des „Parfait négociant“ haben wir etwa ein Viertel (172 S.) als Handelskunde und -betriebslehre bezeichnet. Diese Benennung war nötig, weil Savarys Grundsätze für den Handelsbetrieb stark mit rein handelskundlichen Ausführungen durchsetzt sind. Der größte Teil der Handelsbetriebslehre findet sich im vierten Buch des I. und im ersten Buch des

II. Teils, doch auch in den übrigen Büchern des „Parfait négociant“ sind Grundsätze für den Handelsbetrieb aufgestellt.

Die Bezeichnung des wesentlichen Inhalts des „Parfait négociant“ als Handelsbetriebslehre bedarf der Rechtfertigung. Savary selbst hat weder diese noch eine ähnliche Benennung für sein Werk angewandt, und man wird daher auch keine Begriffsbestimmung des Wortes Handelsbetriebslehre im „Parfait négociant“ finden. Dennoch wird sich

die Anwendung dieses einstweilen toten Begriffes als berechtigt erweisen, wenn man ihn aus dem Lehrgebäude Savarys heraus mit Leben erfüllt.

Rein nach dem Wortsinn erklärt bedeutet „Handelsbetriebslehre“ die Lehre von der Einrichtung und Führung eines Handelsgeschäfts.

Über den Zweck einer Handelsbetriebslehre ist damit noch nichts gesagt. Sehen wir, welchen Zweck Savary seinem Werke zuweist: Die durch ihn vermittelten Kenntnisse sollen den Kaufmann befähigen, „die Gefahren zu vermeiden, die mit seinem Beruf verbunden sind und alles zu tun, um ein gutes Geschäft und damit seinen Wohlstand zu begründen“⁵⁾. Äußert sich in solchen und ähnlichen Stellen der privatwirtschaftliche

Charakter des „Parfait négociant“, so spielt an anderen auch ein volkswirtschaftlicher Gesichtspunkt mit hinein, so wenn Savary über die Vermeidung der Konkurse durch Befolgen seiner Ratschläge sagt: „Das Schlimmste ist, daß wenn ihre Unwissenheit die Kaufleute in Konkurs gebracht hat, sie damit nicht nur sich selbst schaden, sondern, indem sie ihren Gläubigern Verluste zuführen, sie diese mit sich ziehen, so daß es wichtig für die Allgemeinheit ist, daß niemand ein Handelsgewerbe treibt, ehe er es gelernt hat“⁶⁾.

Das von Savary angewandte Mittel, um dem Kaufmann die nötigen Kenntnisse zu geben, ist die Verfahrensregel: „Indem ich ihn leite, zeige ich

⁵⁾ Erster Teil I. Buch, 3. Kapitel.

⁶⁾ Erster Teil, II. Buch, 1. Kapitel.



ihm alle Grundsätze, die er befolgen, alle Fehler, die er meiden muß⁷⁾." Gewonnen hat Savary seine Grundsätze nicht durch theoretische Durchdringung der Probleme des Handels, sondern durch Ableitung aus den Erfahrungen der Praxis: „Die Sorgfalt, die ich dort (im Handel) angewandt, die besondere Kenntnis, die ich in den wichtigsten und den geringsten ihn betreffenden Dingen gewonnen habe, meine Unternehmungen in allen Arten von Manufakturen, die erlittenen und die vermiedenen Verluste, haben mir genügend Kenntnis und Erfahrung verschafft, so daß ich alles, was den Handel angeht, sehr wohl weiß⁸⁾.“

Zusammenfassend läßt sich Savarys Handelsbetriebslehre charakterisieren als die aus der praktischen Erfahrung ihres Verfassers abgeleitete Kunstlehre, wie ein Handelsbetrieb einzurichten und zu führen ist, damit er seinem Besitzer hohen Gewinn bringt und gleichzeitig dem Allgemeinwohl dient.

Inhaltlich erstrecken sich Savarys Ratschläge in seiner Handelsbetriebslehre auf Fragen der Kapitalhöhe und -beschaffung, der Personalauswahl und -ausbildung, des Ein- und Verkaufs sowie der Preisberechnung und schließlich der Buchhaltungs- und Abschlußtechnik.

In Savarys Handelsbetriebslehre haben wir den wertvollsten, auch heute noch beachtenswerten Teil des „Parfait négociant“ zu sehen, während die anderen von Savary behandelten Gebiete: Handels-, Wechsel- und Konkursrecht, Münz-, Maß- und Gewichtskunde, Warenkunde, Fabrikationslehre und Welthandelslehre, weil wenig ausgebaut oder in stärkerem Maße von den Handelsverhältnissen des 17. Jahrhunderts bedingt, heute nur noch geschichtliches Interesse beanspruchen dürfen.

Schon durch den Umfang des bearbeiteten Stoffes hatte sich Savary über seine Vorgänger erhoben. Gegenüber Peris „Negotiante“ liegt der Fortschritt darin, daß es Savary gelungen ist, in seinem Werk ein ordnendes Prinzip zugrunde zu legen, so daß man den „Parfait négociant“ keineswegs ein „Sammelsurium aller möglichen Lehren“ nennen könnte, wie Sombart des Peri „Negotiante“ bezeichnete⁹⁾.

Die der Absicht Savarys, ein Selbstunterrichtswerk zu schaffen, entsprungene Ordnung, durch die der Ausbildungsgang eines Kaufmanns dargestellt wird, hat es ihm ermöglicht, die verschiedenen von ihm behandelten Gebiete aneinander zu reihen, ohne daß irgendwo eine Lücke entstände oder an den Leser unerfüllbare Anforderungen gestellt würden. Auf die wenigen Stellen, an denen dadurch Zusammengehöriges auseinander gerissen wird, ist schon hingewiesen worden. Das Ordnungsprinzip Savarys ist am wirksamsten im ersten Teil, während es im zweiten Teil nicht so deutlich in Erscheinung tritt.

⁷⁾ Erster Teil, I. Buch, 2. Kapitel.

⁸⁾ Vorwort.

⁹⁾ Der moderne Kapitalismus, München und Leipzig 1919. II. Bd., S. 426.

Auch unter einem anderen Gesichtspunkt läßt sich die Stoffanordnung im „Parfait négociant“ betrachten. Wenn man die Darstellung des Wechsel- und des Konkursrechts unbeachtet läßt, behandelt der erste Teil den Kleinhandel, der zweite den Großhandel. Nur an einer Stelle ist diese Einteilung durchbrochen: den Handelsgehilfen läßt Savary die Ausbildung im Großhandel erfahren (Erster Teil, III. Buch), gibt allerdings nur eine kurze Übersicht über die dort zu erwerbenden Kenntnisse.

Stellen wir am Ende der kritischen Betrachtung des „Parfait négociant“ die Bedeutung Savarys für die Geschichte der Betriebswirtschaftslehre fest: Savary hat das Ganze der kaufmännischen Wissensgebiete in vorher nicht erreichter Vollständigkeit zu einem Werk zusammengefaßt und als erster den Stoff in einer zwar nicht nach wissenschaftlichen Grundsätzen aufgebauten, aber didaktisch sehr wirksamen Ordnung dargeboten. Dabei steht, wenn auch unausgesprochen, im Mittelpunkt die Handelsbetriebslehre als die aus der praktischen Erfahrung Savarys abgeleitete Kunstlehre, wie ein Handelsbetrieb einzurichten und zu führen ist, damit er seinem Besitzer hohen Gewinn bringt und gleichzeitig dem Allgemeinwohl dient.

Bücherbesprechungen.

Schneider, Laurenz, *Die Betriebswissenschaft*. Berlin 1925, R. v. Deckers Verlag G. Schenk. 8°. 97 S. und mehrere Formulare.

Die Schrift bildet den 82. Band der Sammlung „Post und Telegraphie in Wissenschaft und Praxis“. Im Vorwort sagt der Verfasser: „Die Betriebswissenschaft oder die wissenschaftliche Betriebsführung, als deren Begründer der Amerikaner F. W. Taylor gilt, wird von vielen Seiten als ein wertvolles, ja unentbehrliches Hilfsmittel zur besten Gestaltung unserer deutschen Wirtschaft bezeichnet. Ob dies zutrifft, und namentlich, ob die Deutsche Reichspost als einer der größten Wirtschaftsbetriebe des Reichs aus der Betriebswissenschaft Nutzen ziehen kann, soll in diesem Werkchen erörtert werden.“

Das Vorwort charakterisiert den Inhalt. Den Zweck, dem diese Schrift dienen soll, erfüllt sie. Der Leser würde es aber sicherlich sehr begrüßt haben, wenn er auch etwas von der Betriebswirtschaft und der betriebswirtschaftlichen Literatur — die sog. betriebswissenschaftliche Literatur umfaßt 3 Seiten — erfahren hätte, um so mehr, als ja die Grenzen sehr flüchtig sind.

Tage der Technik. Illustrierter, technisch-historischer Abreißkalender von Dr. ing. h. c. F. M. Feldhaus. München 1925, Verlag von R. Oldenbourg. 365 Blatt. M 5.—.

Wie der Kaufmann seinen lehrreichen und gut ausgestatteten Abreißkalender im Poeschelschen „Kaufmann“, so besitzt ihn der Techniker im Feldhaus-Kalender. Jedes Blatt bringt eine Abbildung — technisch-historische Bilder aus allen Zeiten und Völkern wechseln mit solchen phantastischer und kurioser Art ab — und mehrere auf den betreffenden Tag entfallende Gedenkdaten aus dem weiten Reich der Technik. Auch der Humor kommt zu seinem Recht.

Obst.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 2

FEBRUAR

1926

Die Frau im Handel.

Von Elisabeth Obst-Harnisch, Breslau.

Solange man die Wirtschaft nur vom Standpunkt nationaler Krähwinkerei betrachtete, wurde jede Ausdehnung der Frauenarbeit angefeindet. Man konnte von dem Gedanken nicht loskommen, daß in dem Maße, wie Frauen Männerstellen einnahmen, der Mann — der Ernährer der Familie — auch tatsächlich „verdrängt“ werde. Heute wissen wir, daß die Volkswirtschaft nicht über eine bestimmte, unabänderlich feststehende Zahl von Arbeitsplätzen verfügt, sondern ausdehnbar ist: je mehr deutsche Waren im Ausland verlangt werden, desto mehr Kräfte bedarf es, sie zu versenden, und umgedreht: je mehr Kräfte deutsche Güter konsumfertig machen, desto stärker steht der deutsche Welthandel da! In einer erweiterungsfähigen Volkswirtschaft besteht kein Konkurrenzkampf der Geschlechter, da gibt es nur gemeinsamen Aufstieg! Ein Volk aber, das, wie das deutsche, seine Schuldenlast nur abtragen kann durch Export seiner Fertigfabrikate, hat doppeltes Interesse an der erweiterten Handelsbasis.

Nach der Berufszählung von 1907 haben 9,8 % aller erwerbstätigen Frauen im Handel- und Verkehrsgewerbe und in Gastwirtschaften gearbeitet, nämlich 931 373 Frauen. Also fast ein Drittel von allen im Handelsgewerbe tätigen Personen waren weiblichen Geschlechts. Den Hauptanteil stellte dabei, abgesehen von ungefähr 10 000 Hausiererinnen, 10 000 in Zeitungsverlagen und Speditionen und 7500 in Pfandleihen beschäftigten Personen, der Warenhandel. Rund 175 000 Frauen waren als Verkäuferinnen in Ladengeschäften tätig.

Noch stehen die Ergebnisse der Berufszählung von 1925 nicht fest. Sicher ist aber, daß die Zahl der im Handelsgewerbe tätigen Frauen bedeutend zugenommen hat. Dies verbürgen die Zahlen der Reichsversicherung für Angestellte, die 1913 erst 117 533 weibliche Angestellte (gegenüber 1007 070

männlichen), 1920 bereits 620 000 (gegenüber 875 000 männlichen) zählte! Dabei ist zu berücksichtigen, daß alle selbständigen Geschäftsinhaber und alle Angestellte mit vorwiegend mechanischer Tätigkeit der Versicherungspflicht nicht unterliegen.

Der Antrieb zu dieser vermehrten Beschäftigung von Frauen im Handel liegt, genau wie bei der Industrie, in der fortschreitenden Mechanisierung der Arbeit. Der Sieg der großbetrieblichen Organisation schaffte eine weitgehende Arbeitsteilung und damit eine stattliche Anzahl untergeordneter, schlecht bezahlter Posten, sowohl im Büro wie im Verkauf, rein mechanische Tätigkeiten, die gern der nicht spezifisch vorgebildeten und damit anspruchsloseren Frau übertragen wurden. Dazu kam, daß die Frau für gewisse Formen kaufmännischer Arbeit bestimmte physisch-psychische Vorzüge mitbringt — wie die hohe Stimmlage für das Telephon, die stärkere Fingerbeweglichkeit für die Schreibmaschine, vielleicht auch die größere Verkehrsgewandtheit für den Verkauf —, Fertigkeiten, die — ganz abgesehen von Ausbildung und Übung — sie von vornherein für gewisse Tätigkeiten geeigneter machen. Die moderne Entwicklung wirkte hier im Sinne der Qualitätsauslese.

Der Andrang zum kaufmännischen Beruf ist außerordentlich groß. Nach der Statistik über Berufsberatung (Stat. Jahrbuch 1924/25, S. 295) — der die Ermittlung von 428 Berufsberatungsstellen zugrunde liegt — fanden sich in der Berichtszeit vom 1. Juli 1923 bis 31. Juni 1924 auf den Ämtern ein:

	Ratsuchende	männlich:	weiblich:
alle Berufsgruppen	144 162	106 398	
kaufmännische Angestellte . .	19 544	29 846	
Büroangestellte	2 488	1 921	
denen gegenüberstanden:			
offene Lehr- u. Anlernstellen			
für alle Berufsgruppen	88 643	45 397	
„ kaufmännische Angestellte	12 591	11 389	
„ Büroangestellte	1 968	813	

Es zeigt sich also, daß von den männlichen Ratsuchenden nur etwa 15 %, von den weiblichen Ratsuchenden rund das Doppelte, etwa 30 %, sich den kaufmännischen Berufen zuwenden. Auf 100 offene kaufmännische Anlern- und Lehrstellen entfallen:

155 männliche Bewerber und
262 weibliche Bewerber.

* * *

Wie steht es nun um die Ausbildung der kaufmännischen weiblichen Angestellten? Der Ausbildung voraus sollte stets gehen die Auslese, wie sie die Berufsämter durch die Berufseignungsprüfungen vornehmen. Solche Prüfungen für kaufmännische Angestellte hat z. B. Moede im Institut für Wirtschaftspsychologie der Handelshochschule Berlin vorgenommen. Seine Untersuchungen „umfassen eine Intelligenzprüfung, Untersuchung des kaufmännischen Verständnisses, der kaufmännischen Geschäftsführung, der sprachlichen Ausdrucksfähigkeit und der praktischen Findigkeit¹⁾“. Da die Beantwortung der dabei gestellten Fragen schon ein gewisses Maß an Kenntnissen voraussetzt, handelt es sich hierbei freilich mehr um eine Leistungsprüfung auf psychologischer Grundlage als um ein für Anfänger geeignetes Prüfverfahren. Ganz ebenso hat sich die Dücksche Untersuchung über „Die Berufseignung der Kanzleiangestellten“ nur auf Angestellte mit längerer Praxis erstreckt.

Die Ausbildung selbst hat noch heute zur Grundlage die kaufmännische Lehre, oder besser gesagt: das Anlernen der jungen Mädchen durch die Praxis. Denn eine regelrechte Lehre, wie sie zur Zeit der Zünfte allgemein als Ideal vorschwebte, ist heute in den seltensten Fällen möglich. Der Chef hat häufig gar nicht die Zeit, sich dem einzelnen Lehrling voll zu widmen, ihn systematisch in alle Tätigkeitsgebiete einzuführen und ihm das Warum jeder Arbeit zu erklären. Es bleibt oft ganz dem Zufall überlassen, welche Berufskenntnisse der Lehrling erwirbt, welche Fertigkeiten er erlernt. Irgendwie ist heute die Ausbildung zumeist einseitig, erstreckt sich, je nachdem, mehr auf technische Betriebsverwaltung (Buchführung, Korrespondenz, Registratur) oder Verkaufstätigkeit: der Zusammenhang des gesamten kaufmännischen Betriebs wird den meisten Lehrlingen heute verschlossen bleiben.

Darum muß als wertvolle Ergänzung neben die kaufmännische Praxis die schulmäßige Ausbildung, die kaufmännische Berufsschule²⁾, treten. Heute ist die Pflichtfortbildungsschule — auch für Mädchen — zwar in Ar-

tikel 145 der Reichsverfassung programmatisch festgelegt. Die tatsächliche Regelung erfolgt aber nach wie vor durch Landesgesetze bzw. durch Initiative der Gemeinden auf Grund des § 120 der Gewerbeordnung, der ihnen die Möglichkeit gibt, durch Ortsstatut den Mädchen die Pflicht zum Besuch der Fortbildungsschule aufzuerlegen. Damit wird die kaufmännische Ausbildung der weiblichen Jugend von Wahlausfällen abhängig. Die obligatorische Berufsschule ist eine Notwendigkeit! Sie sollte in einem Reichsgesetz verankert werden. Von dieser neuen Berufsschule wäre zu verlangen, daß sie einmal alle im Handelsgewerbe tätigen Jugendlichen zwischen dem 14. und 18. Jahre umfaßt, weiter mindestens 8 Wochenstunden Unterricht, der tagsüber in der normalen Arbeitszeit zu liegen hat, in drei aufsteigenden Jahresstufen bringt, und endlich sollte der Lehrplan für männliche und weibliche Schüler grundsätzlich gleich, für beide fachlich reich gegliedert sein.

Denn wenn die weiblichen Angestellten „gleiche Entlohnung für gleiche Leistung“ fordern, so müssen sie auch eine gleiche Vorbildung nachweisen können. Hier aber erwächst, aus dem Doppelberuf der Frau geboren, das schwerste Problem: Wie ist ein gleichartiger fachlicher Unterricht zu verknüpfen mit der ebenso notwendigen hauswirtschaftlichen Ausbildung? Eine Kürzung der Fachstunden zugunsten des hauswirtschaftlichen Unterrichts — wie es jetzt vielfach üblich ist — ist völlig unangängig, weil jede Gehaltsschmälerung der Frau damit begründet werden könnte. Ebenso kommt ein Einschieben weiterer Wochenstunden (Haushaltsunterricht neben dem vollen Berufsunterricht) nicht in Frage; denn diese zusätzlichen Stunden würden mit Recht den Arbeitgeber veranlassen, bei der Einstellung von Jugendlichen den männlichen Lehrling vorzuziehen, dessen Arbeitszeit weniger belastet ist. So bleibt als Ausweg nur die Einführung des vom Reichsverband Deutscher Hausfrauenvereine angestrebten pflichtmäßigen hauswirtschaftlichen Ausbildungsjahres unmittelbar nach absolvierter Volksschule. Hierdurch allein könnte die von allen Seiten scharf abgelehnte Verquickung zwischen Fachbildung und Hauswirtschaftsunterricht vermieden werden. Zwar erscheint zunächst ein solches Hinausschieben des ersten Berufsjahres als eine erhebliche finanzielle Belastung besonders für die Eltern des jungen Mädchens, dafür aber erhält der Handel Lehrlinge von größerer geistiger Reife und ungemindertem Berufsinteresse.

Ein großer Teil der weiblichen Jugend erhält seine Vorbildung für den kaufmännischen Beruf jedoch auf anderen Wegen: durch Besuch der kaufmännischen Fachschulen, der Handels- und der höheren Handelsschulen. Die Handelsvollschulen bauen sich auf die Volksschulbildung auf und bereiten in 2jähriger Dauer bei etwa 30 Wochenstunden für den kaufmännischen

1) Jahrbuch für Frauenarbeit 1924, Dr. Hildegard Sachs, „Psychologische Berufseignungsprüfungen an Frauen“.

2) S. Margarete Breuer, „Die Pflichtfortbildungsschule für weibliche kaufmännische Angestellte“, Verlag des Verbandes der weiblichen Handels- und Büroangestellten, Berlin-Wilmersdorf 1924.

Beruf vor. Die höheren Handelsschulen sind für Schülerinnen der Lyzeen oder ähnlichen Anstalten bestimmt und behandeln in einem einjährigen Kursus, der höheren geistigen Reife ihrer Schülerinnen entsprechend, etwa denselben Lehrstoff.

Daneben macht sich leider eine ganze Reihe privater Handelsschulen breit, die nur geringe Anforderungen an Lehrplan und Lehrkräfte stellen und die Schüler durch kurzfristige Kurse „pressen“. Es wäre sehr zu wünschen, wenn sie überall staatlicher Genehmigungspflicht und staatlicher Aufsicht unterstellt würden, so daß sie gezwungenermaßen ihre Anforderungen genau so hoch schrauben müßten wie die öffentlichen Handelsschulen. Mangelhaft ausgebildete Kräfte gehören nun einmal nicht in den kaufmännischen Beruf, wo sie nur lohndrückend wirken. Vielfach freilich lehnen — vielleicht gerade aus solchen Erfahrungen heraus — Arbeitgeber überhaupt die Anerkennung der Handelsschulbildung ab und messen, laut ausdrücklicher Erklärung, dem Schulwissen keinerlei Bedeutung bei.

* * *

Wie ist es nun um die materielle Lage der kaufmännischen Angestellten bestellt? Interessante — wenn auch nicht uneingeschränkt gültige — Zahlen hat der „Verband der weiblichen Handels- und Büroangestellten“ in seinen Jahresberichten veröffentlicht. Sie beziehen sich auf die Gehälter der durch ihn untergebrachten Bewerberinnen und erscheinen, weil es sich ja dabei regelmäßig um Anfangsgehälter in neuen Stellen handelt, etwas niedriger, als die Gehälter im allgemeinen sind.

Vergleichen wir einmal die im letzten Vorkriegsjahr, also 1913, ermittelten Gehälter mit denen von 1924³⁾, wozu wir immerhin berechtigt sind in anbetracht der großen Zahl der durch diese Organisation vermittelten Stellen (1913: über 7000, 1924: fast 12 000).

Es erhielten: vom Kontor- und Büropersonal

	unter 70	71—79	80—99	100—119	120 u. mehr RM
1913	29,7	13,9	21,9	19,3	15,2 %
1924	15,5	9,2	19,8	20,1	35,5 %

der Bewerberinnen

vom Verkaufspersonal im Einzelhandel

	36,5	18,8	22,6	13,6	8,5 %
1913					
1924	14,5	12,4	26,9	25,0	21,2 %

der Bewerberinnen

Die weiblichen kaufmännischen Angestellten wurden 1924 also besser bezahlt als im Frieden, wobei man freilich die heute geringere Kaufkraft des Geldes und die soziale Mehrbelastung mitberücksichtigen muß.

Wie ist nun das Verhältnis zwischen Frauen- und Männergehältern bei den

³⁾ Diese Zahlen sind entnommen dem „Jahrbuch für Frauenarbeit“ 1925, herausgegeben im Auftrag des Verbands der weiblichen Handels- und Büroangestellten von Dr. J. Silbermann, S. 105 ff.

kaufmännischen Angestellten? Bei den ersten Tarifverträgen setzten sich vor allem die Arbeitgeber dagegen zur Wehr, daß die Frauen gleichen Lohn für gleiche Leistung erhielten. Ursprünglich werden daher meist nur 75—80 % der Männergehälter für die Frauen erreicht. Erst langsam gelingt es, da und dort diesen Gehaltsabzug zu vermeiden, der, sobald er nicht mit der geringeren Leistung der Frau begründet werden kann, fast regelmäßig mit ihren geringeren Bedürfnissen gerechtfertigt wird. Aber selbst der Einwand, daß der Mann seine Familie zu ernähren habe, ist nicht mehr stichhaltig in einer Zeit, wo so viele Familien des Ernährers beraubt sind und ihre Versorgung von der Arbeitskraft der Mütter, Töchter oder Schwestern abhängt!

Nach einer Erhebung der Reichsarbeitsverwaltung vom 16. Juli 1924 haben von den stellenlosen Angestellten eine gesetzliche Unterhaltspflicht zu erfüllen:

	männlich:	weiblich:
bei keiner Person	37,2	55,5
„ 1 Person	19,2	16,8
„ 2 Personen	19,0	9,1
„ 3 „	10,6	1,4
„ 4 „	5,3	0,4
„ 5 und mehr Personen	4,0	0,2

Unterhaltungspflichten zu genügen haben also: 58,1 % der männlichen und 27,9 % der weiblichen Angestellten. Eine Person zu unterhalten haben fast ebensoviel weibliche Angestellte wie männliche.

Die Tarifverträge, die seit 1918 stark an Ausdehnung gewannen — am 16. Mai 1924 zählte die Statistik des Reichsarbeitsamtes 1464 Abschlüsse (nur für Angestellte) für 172 280 Betriebe mit 1 930 754 Personen — sind im letzten Jahre mehr und mehr gekündigt worden. Neuverhandlungen ziehen sich endlos hin. In Filmindustrie, Spedition, Chirurgiemechnik, Feinmechanik, Hotel- und Gastwirtsgewerbe, Textilindustrie, Schokoladenindustrie u. a. sind die bisher geltenden Tarifverträge entweder gekündigt oder aufgehoben worden. Nur der Kohlen Großhandel hat 5 % Gehaltszuschlag bewilligt, und die Zigarettenindustrie eine kleine Gehaltserhöhung zugestanden und vor allem die Richtgehälter für männliche und weibliche Angestellte gleich gestellt.

* * *

Der Arbeitsmarkt der kaufmännischen Angestellten sieht trostlos aus. Das Angebot übersteigt bei weitem die Nachfrage, nicht nur weil zahlreiche Betriebe eingegangen sind oder sich verkleinert haben, weil manche Betriebe sich mit anderen zusammentaten (fusionierten) oder weil durch die im Interesse des wirtschaftlichen Fortschritts begrüßenswerte Rationalisierung — Einführung von Büromaschinen usw. — Angestellte entbehrlich wurden, sondern weil auf der anderen Seite auch die Zahl der Bewerber sich schnell vergrößerte: durch abgebaute Beamte, die zu ihrer Pension noch hinzuverdienen möchten (infolge

ihrer gesicherten Existenzminimums aber auch in der Lage sind, die berufsständigen Angestellten zu unterbieten), weiter durch die Hineinbeziehung der Rentner, des Mittelstands, der Töchter mit besserer Schulbildung, die von ihren Eltern aus finanziellen Gründen keine langdauernde Ausbildung mehr erwarten dürfen, kurz, von allen denen, die glauben, der Beruf des Kaufmanns führe relativ schnell und leicht zu einem Nebenwerb.

Ein paar Zahlen mögen die Stellenlosigkeit der kaufmännischen Angestellten noch illustrieren. Wichtige Aufschlüsse bringt vor allem die Erhebung der Reichsarbeitsverwaltung vom 16. Juli 1925 (vgl. Reichsarbeitsblatt 1925, Heft 40, 41, 42 und 44).

I. Von 100 der stellenlosen Angestellten überhaupt entfallen auf kaufmännische und Büroangestellte:

männlich:	weiblich:	zusammen:
67,5	83,6	70,5

II. Von den kaufmännischen und Büroangestellten waren stellenlos:

	männlich:	weiblich:	zus.:
insgesamt	43 849	12 129	55 978
davon waren			
a) in kaufmännischen und anderen gewerblichen Betrieben tätig	36 403	10 798	47 201
b) bei Behörden, Körperschaften des öffentlichen Rechts, bei Versicherungen und Rechtsanwälden tätig	7 446	1 331	8 777
c) von a und b waren Bankangestellte und in bankähnlichen Betrieben tätig	4 687	515	5 202

III. Nach dem Familienstand der kaufmännischen Angestellten waren stellenlos:

	männlich:	weiblich:
ledig	49,3	87,6
verheiratet	47,4	4,9

IV. Die Altersgliederung der stellenlosen weiblichen kaufmännischen Angestellten ist folgende:

bis 18 Jahre	7,1
18—20 „	12,3
20—25 „	27,7
25—30 „	19,6
30—35 „	12,1
35—40 „	8,1
über 40 „	12,9
ohne Angabe	0,2
	100

V. Über die Lage des Arbeitsmarktes für weibliche Angestellte im Oktober 1924 (Reichsarbeitsblatt vom 1. Dezember 1925) wird auf Grund der Vermittlungstätigkeit der Arbeitsnachweise berichtet:

	Arbeits- gesuche:	Offene Stellen:	Besetzte Stellen:
kaufmännische Angestellte	36 387	7229	4458
Büroangestellte	10 421	3271	2244

Auf 100 offene Stellen kamen Arbeitsgesuche:

	männlich:	weiblich:
kaufmännische Angestellte	947	503
Büroangestellte	614	319

Die Lage ist für die Frauen also immerhin noch etwas besser, obwohl natürlich — in anbetracht des ungeheuren Überangebots auch weiblicher Kräfte — eine solche Feststellung rein theoretisch bleibt.

Einige kurze Worte seien endlich dem Berufszusammenschluß der Frau im Handel gewidmet. Die Organisationsfähigkeit der Frau, so lange bestritten, hat gerade hier außerordentliche Erfolge aufzuweisen. Seit den 80er Jahren — 1889 Gründung des kaufmännischen und gewerblichen Hilfsvereins für weibliche Angestellte in Berlin, aus dem sich späterhin der „Verband der weiblichen Handels- und Büroangestellten“ entwickelte — ist nach allen Seiten hin ein Ausbau erfolgt. Auch auf konfessioneller Basis wurden Handlungsgehilfenverbände begründet. Daneben bildeten sich gemischte Verbände: so 1894 der Zentralverband der Angestellten, der von vornherein männliche und weibliche Mitglieder bei sich aufnahm und sich vor allem auf das Verkäuferinnenelement stützte. Auch der Verein der deutschen Kaufleute nimmt seit 1906 Frauen auf, deren Zahl aber recht gering blieb. Später folgten noch der Kaufmännische Verein von 1858 und der Verband Deutscher Handlungsgehilfen in Leipzig mit der Aufnahme weiblicher Mitglieder. Alle anderen Verbände zählten nur männliche Mitglieder, ja sie führten sogar häufig einen recht scharfen Kampf gegen die Frauenarbeit im Handel.

Augenblicklich sind die weiblichen kaufmännischen Angestellten organisiert:

a) in gemischten Verbänden: im Zentralverband der Angestellten (freigewerkschaftliche Richtung), und im Gewerkschaftsbund der Angestellten (freiheitlich-nationale Richtung);

b) in reinen Frauenorganisationen: im Verband der weiblichen Handels- und Büroangestellten (67 547 Personen 1924), der dem Gesamtverband deutscher Angestelltengewerkschaften (christlich-nationale Richtung) angeschlossen ist, dann im Deutschen Verband weiblicher Angestellten, einer wirtschaftsfriedlichen Organisation, und in der Reichsgewerkschaft völkischer weiblicher Angestellten; die beiden letzten Verbände sind von recht geringer Bedeutung.

Dazu kommen die konfessionellen Vereine, wie der katholische Verband der weiblichen kaufmännischen Angestellten und Beamtinnen Deutschlands, Berlin, die nicht rein gewerkschaftlich eingestellt sind, sondern ihre Hauptaufgabe in der Pflege konfessioneller Interessen sehen.

Zur Geschichte der Leipziger Messe.

Von P. Martell, Berlin.

Die Frage nach der Entstehung der Leipziger Messe läßt sich nicht mit der Bekanntgabe einer bestimmten Jahreszahl beantworten. Die historische Wurzel aller Messen, also auch der Leipziger, liegt in den Jahrmärkten begründet, die sich für Leipzig zuerst für das Jahr 1170 nachweisen lassen, während die ersten Messen dortselbst aus dem Jahre 1268 bekanntgeworden sind. Aus einer Urkunde des Markgrafen Dietrich von Landsberg vom 1. März 1268 ist zu entnehmen, daß auch fremden Kaufleuten als Besuchern der Leipziger Messe der landesherrliche Schutz zugesichert wurde. Damals durfte zum Schutz der Leipziger Messen im Umkreis von einer Meile keine andere Stadt eine Messe abhalten. Der Rat der Stadt Leipzig war durch Anlegung und gute Instandhaltung von Straßen und Brücken dauernd bemüht, den Fracht- und Handelsverkehr an sich zu ziehen. Die Landesherrn suchten die Leipziger Messe durch ein Verbot des Besuchs fremder Messen zu fördern. So untersagte ein Befehl des Kurfürsten Friedrich II. vom 8. August 1448 den Besuch der beiden neuaufgerichteten Jahrmärkte von Magdeburg, was erklärlicherweise zu heftigem Streit zwischen Leipzig und Magdeburg führte. Von demselben Kurfürst erging 1458 das erste Leipziger Meßprivileg; Friedrich II. rief im gleichen Jahr den später so wichtig gewordenen Neujahrsmarkt ins Leben, der schon damals bald mit der Bedeutung der älteren Ostermesse und Michaelismesse in scharfen Wettbewerb trat. Nach dem Tode des rührigen Kurfürsten Friedrich II. des Sanftmütigen 1464 gelang es seinen Söhnen, den Herzögen Ernst und Albrecht, vom Kaiser Friedrich III. im Jahre 1466 eine Bestätigung des Privilegiums der Leipziger Neujahrsmesse zu erhalten, bis dann 1497 und 1507 alle drei Leipziger Messen die kaiserlichen Privilegien erhielten.

Der Handel auf der Leipziger Messe war natürlich mancher Abgabe, landesherrlicher wie städtischer, unterworfen. So hatte der Kurfürst Friedrich II. der Stadt Leipzig 1464 gestattet, von den fremden Kaufleuten einen Schlageschatz von 3 Pfennigen von jedem Schock, statt des bisherigen einen Pfennigs, zu erheben. Letzterer war übrigens unverändert von den einheimischen Kaufleuten zu leisten. Nach dem Tode Friedrichs II. hatten seine Söhne das Abgabenrecht des 3. Pfennigs für sich in Anspruch genommen, doch verkauften sie dieses Abgabenrecht 1470 an die Stadt Leipzig für 6000 Rhein. Gulden. Übrigens war bis zum 16. Jhd. die Benennung Markt oder Messe allgemein gleichlautend üblich; erst nach dieser Zeit erlangte das Wort Messe die Vorherrschaft.

Die zahlreichen für die Leipziger Messen in früheren Jahrhunderten erteilten kaiserlichen Privilegien sind zum Teil von großer rechtlicher, wirtschaftlicher Bedeutung und haben zweifellos zu der machtvollen Entwicklung der Leipziger Mes-

sen erheblich beigetragen. Wohl das wichtigste Privileg war das des Kaisers Maximilian I. vom 23. Juni 1507. Es verlieh der Stadt Leipzig nicht nur das Niederlags- und Stapelrecht, sondern gewährte ihr auch die Sicherheit, daß weder Stadt noch Flecken im Umkreis von 15 Meilen von Leipzig einen Jahrmarkt, eine Messe noch eine Niederlage unterhalten. Die Straßen zur Leipziger Messe waren „im ganzen römischen Reich“ ungehindert freizuhalten. Wer hiergegen verstieß, wurde mit der Reichsacht und der Strafe des Landfriedens bedroht; jede sonstige Verletzung des Privilegs wurde mit einer Strafe von 50 Mark lötligen Goldes geahndet. Die Hälfte hiervon verfiel der Reichskammer. Auf das Privileg Maximilians I. pochte die Stadt Leipzig bei jeder Gelegenheit, gab es ihr doch die weitgehendsten Rechte, die ihr vor anderen einen großen wirtschaftlichen Vorsprung sicherten. Die späteren Privilegien waren im wesentlichen eine Bestätigung der von 1507. Das letzte kaiserliche Messe-Privileg erging von Joseph II. im Jahre 1770; von den letzten römischen Kaisern deutscher Nation Leopold II. und Franz II. ist in dieser Hinsicht nichts bekannt. Jedes kaiserliche Privileg verursachte dem Rat der Stadt Leipzig große Kosten, wobei auch manchen hochgestellten Reichsbeamten am Wiener Hofe hinten herum stattliche Zuwendungen gemacht wurden, um die Bestätigung der alten Privilegien ungeschmälert zu erhalten.

Leipzig hatte lange Zeit einen harten Kampf um seine Messen zu führen, war doch die wirtschaftliche Nebenbuhlerschaft benachbarter Städte oft bedeutend. Das benachbarte Halle hatte bis zur Mitte des 15. Jhdts. einen stärkeren Handel als Leipzig; war doch Halles Neujahrsmesse damals weit berühmt. In geschickter Politik wußte Leipzig mit Hilfe seines Landesherrn beim Kaiser es durchzusetzen, daß der Stadt Halle die Privilegien für die Neujahrsmesse entzogen wurden. Ähnliche Kämpfe spielten sich zwischen Erfurt, Naumburg, Magdeburg, Braunschweig und Leipzig ab; Streitigkeiten, die sich oft viele Jahrzehnte hinzogen. Mit der ältesten machtvollen Meßstadt Frankfurt a. M., die ihre Meßprivilegien von Kaiser Ludwig dem Bayer aus dem Jahre 1330 herleitete, gestaltete sich der Wirtschaftskampf schwieriger. Bis gegen Ende des 17. Jhdts. war die Frankfurter Messe in Deutschland unbestritten die größte. Dann aber entwickelte sich langsam das Übergewicht der Leipziger Messen, die einen von 1706 bis 1726 währenden Streit zwischen beiden Städten im Gefolge hatten. Die Frankfurter hatten ihre Ostermesse um einige Tage verlegt, was Leipzig zum Widerspruch reizte. Der sächsische Kurfürst griff in den Streit mit ein und bestand beim Kaiser auf Abschaffung der Frankfurter Neuerung. Frankfurt hatte sich übrigens hiermit selbst geschadet, erkannte aber diese ungünstige Wirkung zu spät. Aber auch kleine Städte hatten mit dem mächtig gewordenen Leipzig wegen der Abhaltung von Messen in den Kampf zu treten. So erhob

Leipzig gegen die Jahrmärkte zu Oschatz, Mügeln und Lommatzsch Protest. Als Dessau und Köthen von ihren Landesfürsten neue Jahrmärkte bewilligt erhalten, erhebt Leipzig Widerspruch, schickt die Patente an den Rat genannter Städte zurück und verweigert ihre Veröffentlichung. Auch das Recht der Niederlage in anderen Städten bekämpfte Leipzig unablässig. Solche Kämpfe hatte Meißen, Dresden und Pirna mit Leipzig im 15. und 16. Jhdt. zu bestehen. Die Zahl dieser Streitigkeiten mit den verschiedenen Städten ist groß.

Zeitweise machten kriegerische Ereignisse die Abhaltung der Leipziger Messe unmöglich oder erschwerten sie erheblich. Die Belagerung Leipzigs im Schmalkaldischen Kriege im Januar 1547 hatte die Neujahrsmesse unterbunden. Der Belagerer, der geldbedürftige Kurfürst Johann Friedrich, hatte es hauptsächlich auf die aus Anlaß der Neujahrsmesse nach Leipzig geschafften Waren abgesehen, doch mußte der Kurfürst infolge der tapferen Verteidigung durch die Bürgerschaft unverrichteter Sache abziehen. Leipzig wurde für seine tapfere Haltung 1552 vom Kurfürsten Moritz durch ein wichtiges Privileg belohnt: Die Stadt durfte in Zukunft nur im Falle der äußersten Not mit Garnison belegt werden; diese Befreiung von der Einquartierung war für eine Handelsstadt von großer Bedeutung, wenn man bedenkt, mit welchen Schwierigkeiten die Fremden zum Messebesuch in den Gasthöfen infolge der Überfüllung unterzubringen sind.

Der 30jährige Krieg war naturgemäß auch der Leipziger Messe hinderlich; besonders störend waren jedoch die sich immer wieder geltend machenden zu hohen Besteuerungen der Meßwaren. Trotz günstiger Wirtschaftslage hatte in der Zeit von 1610—1623 eine schlechte Verwaltung des Rats die Stadt Leipzig in eine Schuldenlast von mehr als 3,7 Mill. Gulden meißnischer Währung gestürzt, was bei nur 17 000 Einwohnern recht erheblich war. Eine Kommission zur Feststellung der Gründe der Mißwirtschaft wurde eingesetzt; schließlich konnte Kaiser Ferdinand III. einen Bankerott der Stadt nur dadurch abwenden, daß er sie 1638 von der Zinszahlung ihrer Schulden befreite und eine ratenweise Abzahlung des Kapitals genehmigte. Den Gläubigern wurde weiter das Recht des Arrestes oder der Repressalie genommen. Kurfürst Johann Georg I., der Leipzig sonst das Kleinod seines Landes nannte, war über die Mißwirtschaft des Rates mit seiner Schuldenlast von „40 Tonnen Gold“ entrüstet. Die Stadt verlor für einige Zeit das Recht ihrer Selbstverwaltung. Bis zum Jahre 1631 übte der 30jährige Krieg nur geringen Einfluß auf Leipzig aus; die Messen fanden bis dahin ungestört statt. Dann aber setzte eine fast zwanzigjährige Drangsal für Leipzig ein. Während noch im Februar und April 1631 Kurfürst Johann Georg einen glänzenden Fürstentag in Leipzig abhielt, fand im September eine Belagerung durch Tilly statt. Die Messestadt wurde ernsthaft beschossen; die Vorstädte fielen den

Flammen zum Opfer. Die Michaelismesse von 1631 war daher nur dürftig besucht.

1632 war es die Pest, die unheilvoll auf die Messen einwirkte; der schrecklichen Seuche fielen nicht weniger als 1390 Personen in Leipzig zum Opfer. Im selben Jahr wurde Leipzig von dem hartherzigen Wallensteinschen General Holcke erobert, der eine Brandschatzung von 50 000 Talern von der Stadt erhob und außerdem alle Nürnberger und Augsburger Meßwaren forderte. In dieser kriegerischen Zeit machte Erfurt den Versuch, die Messen von Leipzig an sich zu reißen.

Es ist klar, daß in der ganzen Zeit des 30jährigen Krieges der Besuch der Messen schon dadurch in Mitleidenschaft gezogen wurde, daß die Landstraßen durch herumstreifende Soldaten unsicher waren, und daß Beraubungen der mit Kaufmannsgut beladenen Lastwagen ständig erfolgten. Eine solche Klage richtete 1636 der Bürgermeister und Rat der Stadt Hamburg an den Kurfürsten von Sachsen, da Hamburger Kaufleute beim Besuch der Leipziger Neujahrsmesse nicht weit von Eisleben von schwedischen Truppen ausgeplündert worden waren. Dennoch bleibt es beachtenswert, daß trotz der dauernden Kriegsunruhen die Messen in Leipzig aufrecht erhalten wurden. Als 1637 Leipzig wieder stark von der Pest bedroht war, richtete der Nürnberger Rat nach Leipzig die Anforderung, „wegen der heftig crassirenden Sterbensläufte“ die Michaelismesse in Naumburg abhalten zu lassen, was beim Leipziger Rat keine Gegenliebe fand. Dieser erklärte die Pestgerüchte für übertrieben und bemerkte, daß die meisten Häuser in und vor der Stadt seuchenrein seien, insbesondere aber Auerbachs Hof, damals der größte und bedeutendste Meßpalast mit riesigen Gewölben, der Jahrhunderte lang der Hauptsitz für Luxusartikel, Metallwaren und Porzellanwaren war. Den Hamburger Rat suchte Leipzig damals durch Übersendung eines Leichenzettels, der die 6.—14. Woche nach Trinitatis umfaßte, wegen der Pestgefahr zu beruhigen. Nach 1638 wurde in den folgenden Jahren die Ostermesse wiederholt auf Trinitatis verlegt, da die Kriegsunruhen die Straßen für die fremden Kaufleute zu unsicher machten. Nicht genug dieser Leiden, belegte von 1641 ab der Kurfürst sämtliche Kaufmannswaren mit einer Abgabe von 3 Pfennigen vom Taler. Bei der Belagerung Leipzigs durch die Schweden im Jahre 1642 nahmen an der Verteidigung der Stadt auch 500 fremde Kaufleute teil; ebenso bildeten 200 Kaufmannsdiener und 480 Handwerksburschen eine Kompanie. Leipzig wurde schließlich von den Schweden unter General Torstenson erobert, und mußte 7 Jahre und 8 Monate eine schwedische Besatzung ertragen. Die Neujahrsmesse von 1643 ging verloren. Leipzig mußte 150 000 Taler Kriegsbuße zahlen, auch ließ der schwedische General seine Armee auf Kosten der Stadt neu einkleiden. Während General Torstenson für Aufrechterhaltung der Leipziger Messen tatkräftig eintrat, ließ sein Nachfolger, General Wrangel, 1646 alle in

Leipzig befindlichen Augsburger Waren und Geldforderungen beschlagnahmen. Mit dem Abzug der Schweden aus Leipzig (1650) hatte für die alte Meßstadt der Schrecken dieses furchtbaren Religionskrieges endlich sein Ende gefunden. Deutschland aber war zerstört, politisch und wirtschaftlich ohnmächtig. Damit war auch den Messen zunächst eine größere Bedeutung genommen. Immer wieder war es die Pest, die die Leipziger Messen empfindlich störte. So raffte sie vom August bis Dezember 1680 in Leipzig 2318 Menschen bei einer Bevölkerung von 20 000 hin. Mehrfach mußten die Messen verschoben werden. Die Pesthäuser

Messewaren erhielten vollen Schutz vor Raub oder Beschlagnahme zugesichert.

In früherer Zeit gehörte der sächsische und thüringische Landadel zu der besten Kundschaft auf der Leipziger Messe; auch Hochzeiten Fremder wurden viel in Leipzig abgehalten, da sich auf den Messen die Aussteuer leicht beschaffen ließ. Der sächsische Hof erschien von Dresden oft zu den Leipziger Messen, und die Kurfürsten besorgten mit ihrem Gefolge vielfach persönlich die Einkäufe. Für die Stadt selbst hatten diese Fürstenbesuche allerdings eine Kehrseite, denn der sächsische König pflegte mit seinem Hofstaat in Leip-



Auerbachs Hof auf der Messe zu Leipzig. Kupferdruck von J. A. Rossmäslers, 1778.
Aus dem Kalender „Der Kaufmann 1926“, erschienen im C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart.

wurden ausgeräuchert, hinzuziehende Kaufleute mußten Pässe vorzeigen, daß sie aus pestfreien Gegenden kamen, andernfalls mußten sie sich eine längere Beobachtungszeit gefallen lassen. Besonders schwer wurden die Leipziger Messen durch das oft jahrelang währende Absperren der Landstraßen getroffen, die man als „verpestet“ betrachtete. Der Krieg gegen Frankreich am Ende des 17. Jhdts. schädigte ebenfalls die Leipziger Messen, da die französischen Waren verboten wurden. Als Leipzig 1706, wie schon im 30jährigen Kriege, von einer schwedischen Armee besetzt wurde, erließ der Schwedenkönig Karl XII. eine Proklamation, wonach allen Kaufleuten der freie Besuch der Messen gewährleistet wurde; alle

zigt auf Kosten der Stadt zu leben, was regelmäßig etwa 30 000 Taler kostete. Als die Stadt 1728 hiervon loszukommen versuchte, war der König gegen eine Loskaufsumme hierzu bereit. Die Stadt zahlte auch einen größeren Betrag; doch hörten seit dieser Zeit die Besuche des Hofes zur Messe auf.

Die friderizianischen Kriege bedeuteten in jeder Form eine Schädigung der Leipziger Messen. So ließ Friedrich d. Gr. 1741 alle Schiffe in Magdeburg beschlagnahmen, damit sie Fourage und Salz für die Armee nach Schlesien bringen konnten. Die Folge war, daß Leipziger Waren nicht nach Hamburg gebracht werden konnten. Besonders schwer litt Leipzig im 7jährigen Krieg, als es die hohe

Summe von 4,455 Mill. Taler nach und nach an Preußen zahlte. Die Leipziger Meßwaren, ohnehin durch Abgaben stark belastet, mußten jetzt auch noch an die „Leihkasse“, die die Kriegskontributionen aufbrachte, hohe Besteuerungsbeträge abführen. Friedrich d. Gr. suchte überdies die seinem Lande nützlichen Messen zu Frankfurt a. O. und zu Breslau auf Kosten Leipzigs zu fördern. Die Meßabgaben waren jedoch in Frankfurt a. O. und Breslau zu hohe, so daß auch hier Leipzig schließlich siegreich blieb. Um diese Zeit nahm der Leipziger Ra u c h w a r e n h a n d e l einen bedeutenden Aufschwung, der zu jener Zeit ausschließlich von polnischen Juden aus Rußland vermittelt wurde. Schon damals waren die durch die Messe eingeleiteten Übersee-Beziehungen Leipzigs bedeutend; der Weg hierfür ging vielfach über Hamburg und Spanien. Die nach Spanien ausgeführten Waren betrafen hauptsächlich Arsenik, blaue Farbe, Blech, halbseidene und wollene Zeuge, besonders aber Lausitzer und schlesische Leinwand.

(Schluß folgt.)

Bücherbesprechungen.

Verkaufspraxis. Illustrierte Monatsschrift. Stuttgart 1925, Verlag für Wissenschaft und Verkehr. 12 Hefte zu je 48 S. RM 20.—.

Im Oktober 1925 ist eine neue Zeitschrift erschienen (etwas Wagemut gehört in der gegenwärtigen Zeit dazu). Ihr Titel lautet: „Verkaufspraxis“. Als Herausgeber zeichnet Victor Vogt. Dieser weist in seinem einleitenden Aufsatz darauf hin, daß die „Kunst“ des Verkaufs „als besonderes Studium von seiten der interessierten Geschäftswelt und der Schulen bisher die ihm gebührende Förderung nicht erfahren hat“, und daß im allgemeinen der angehende Verkäufer sich selbst überlassen gewesen ist. Zwischen dem redengewandten Herrn und einem guten Verkäufer sei ein himmelweiter Unterschied, denn nicht die Ausdrücke des Vertreters, sondern die Eindrücke, die er bei dem Abnehmer hervorruft, sichern ihm die Aufträge.

Die bisher vorliegenden 3 Hefte bringen eine Anzahl interessanter Abhandlungen. Der rührige „Verlag für Wirtschaft und Verkehr“ hat der Zeitschrift, der wir weite Verbreitung wünschen, eine sehr gute Ausstattung gegeben.

E. von Seydlitzsche Geographie. Hundertjahr-Ausgabe. Unter Mitwirkung von Wilhelm Volz herausgegeben von K. Krause und R. Reinhard. 1. Band: Deutschland. Bearbeitet von Bruno Dietrich, Robert Gradmann, Albert Henche, Fritz Jaeger, Rudolf Reinhard, Hans Rudolphi. Mit 167 Abbildungen, 214 Bildern und 12 farbigen Tafeln. Breslau 1925, Ferdinand Hirt. Gr.-8°. 408 S. Geb. RM 16.—.

Die E. v. Seydlitzsche Geographie blickt auf eine hundertjährige Geschichte zurück: 1824 veröffentlichte Ernst von Seydlitz-Kurzbach, damals Inspektor der Erziehungsanstalten in Gnadenfrei in Schlesien, einen knappen Leitfaden der Geographie, der auf 240 Seiten die damals für Schulzwecke erforderlichen geographischen Kenntnisse in kurzer Darstellung zusammenfaßte.

Ursprünglich als Schulbuch gedacht, dann erweitert als Belehrungsmittel für alle Kreise, die eine über den Schulunterricht hinausgehende geographische Bildung anstrebten, eroberte sich der Seydlitz sehr bald auch einen Platz als zuverlässiges Nachschlage- und Orientierungswerk in Handel und Industrie.

Die reiche Ausstattung des Textes mit Skizzen und Bildern ist von jeher für den Seydlitz charakteristisch gewesen. Wichtiger aber als die Zahl dieser Skizzen ist ihr Inhalt, der in zahlreichen Fällen nicht nur eine

vertiefende Erläuterung, sondern auch eine Erweiterung des Textes darstellt.

So wird der Seydlitz in seinem Jubelgewande mit seinem neuen, bis auf die Gegenwart ergänzten Zahlenmaterial gerade auch für den Kaufmann und den Industriellen ein treffliches, niemals versagendes Lehrbuch und Nachschlagewerk sein.

Schirmer, Alfred, *Vom Werden der deutschen Kaufmannssprache.* Sprach- und handelsgeschichtliche Betrachtungen. Leipzig 1925, G. A. Gloeckner. 8°. 111 S.

Das vorliegende Büchlein des unseren Lesern wohl bekannten Verfassers verfolgt zwei Ziele:

1. ein wissenschaftliches: Es will dem denkenden Kaufmann zeigen, wie sein beruflicher Wortschatz allenthalben wichtige Zeugnisse der Sprachentwicklung, der Handelsgeschichte und des Kulturlebens unseres Volkes bewahrt;
2. ein praktisches: Es soll ihm durch die Kenntnis der Herkunft und der Entwicklung des kaufmännischen Wortschatzes einen sicheren Standpunkt für die Beurteilung der vielumstrittenen Erscheinungen des gegenwärtigen Kaufmannsdeutsch geben.

Das gesteckte Ziel hat Dr. Alfred Schirmer, der, wie sein (bereits 1911 erschienenes) „Wörterbuch der deutschen Kaufmannssprache auf geschichtlichen Grundlagen“ zeigt, schon seit längerer Zeit sich mit dieser Materie befaßt, erreicht. Der sehr interessanten Abhandlung ist weite Verbreitung in Kaufmannskreisen zu wünschen.

Pfeifer, Bruno, *Schriftwechsel im Bankverkehr.* Leipzig 1925, G. A. Gloeckner. 8°. 112 S.

Prof. Dr. Bruno Pfeifer schreibt in der Einleitung seiner Schrift: „Jede Bank hat für die Be- und Verarbeitung der Geschäftsvorfälle ihre eigenen Methoden und Einrichtungen, die durchaus nicht nur durch technische Gesichtspunkte bestimmt sind, sondern auch den Angestellten und der Kundschaft Rechnung tragen sollen. Diese Seiten der Organisation sind jedoch nicht so verschieden entwickelt, als daß sich nicht allgemeine Gesichtspunkte für die Forderungen finden ließen, denen die Korrespondenz gerecht zu werden hat. Diese Forderungen ergeben sich aus den drei Hauptstationen, die der Brief und seine Kopie auf seinem Wege durch den Betrieb berührt: *Primanota, Expedition und Registratur.*“

In den „Allgemeinen Bemerkungen“ werden Verfahrensregeln genannt, wie sie in vielen Betrieben des Bank- und Warenhandels üblich sind.

Beim Abdruck der Formulare usw. ist folgende Gruppierung gewählt: Effektenverkehr, Wechselverkehr, Devisenverkehr, Kontokorrentverkehr, Akkreditivverkehr, Konsortialgeschäfte.

Obst.

Jahrbuch für Frauenarbeit. Im Auftrage des Verbandes der weiblichen Handels- und Büroangestellten E. V. herausgegeben von Dr. J. Silbermann, Berlin-Wilmersdorf. Band I 1924, Band II 1925. 8°. 112 bzw. 149 S.

Das Archiv für Frauenarbeit, das in der Inflationszeit sein Erscheinen einstellen mußte, gibt im neuen Gewande wieder einen vorzüglichen Überblick über die wichtigsten wirtschaftlichen Frauenprobleme. Ausgezeichnete Aufsätze von Dr. Hildegard Sachs und Dr. Richard Liebenberg behandeln Fragen der weiblichen Berufsberatung, ebenso eingehend wird das berufliche Bildungswesen von Margarete Breuer und die internationale Frauenschutzgesetzgebung der letzten Jahre von Dr. Mina Büttel dargestellt. Die berufliche Arbeit der Frau in Selbstverwaltung und Rechtspflege, als Gewerbeaufsichts- und Sozialbeamtin, bei der Post, im Lehr- und Erziehungsberuf, als Fabrikarbeiterin und besonders im Handel wird in prägnanten Abschnitten zuverlässig geschildert. Eine Übersicht der Veröffentlichungen auf dem Gebiet der Frauenarbeit erhöht den informatischen Wert des Jahrbuchs, um dessen Herausgabe sich der in weiten Kreisen geschätzte Dr. Josef Silbermann ein großes Verdienst erworben hat.

Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEI BLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 3

MÄRZ

1926

Rationalisierung der Reklame.

Von Julius Zeitler, Leipzig.

Der Streit, ob die Reklameausgaben zu den produktiven oder zu den unproduktiven gehören, der natürlich ein recht müßiger ist, flackert immer wieder auf. Die Notwendigkeit der Reklame steht außer Zweifel; was zu jenem Streit Veranlassung gibt, dürfte nur das Maß sein, in dem die Reklame angewendet wird. Dies wird natürlich ganz verschieden sein, je nach der Art des Geschäfts, oder der Produktions- und Vertriebsphase, in der es sich befindet. Von Zeit zu Zeit liest man rührende Listen, in denen die Relation zwischen den Reklameausgaben und der Absatzsteigerung angezeigt wird, oder man liest, wie die Ware für den einzelnen verbilligt wird, durch die Ermöglichung des Großabsatzes, oder man liest, daß der Konkurrent, der keine Reklame mache, die Kosten zu tragen habe. Sicher wird es keinen Betrieb geben, der so festgesessen, so eingewurzelt wäre, daß er ganz ohne Reklame auskäme, von Zeit zu Zeit und irgendwie muß sich jeder in Erinnerung bringen, aber von jenen Betrieben, die sich durch ein Übermaß von Reklame ruinieren, bei denen es schließlich die größte Reklame doch nicht macht, die zur Strecke gebracht werden, von denen liest man nicht. Dabei gibt es Beispiele der Maßlosigkeit in der Reklame genug, die Hiobsposten danach bleiben aber nicht aus, und selten ereignet es sich, daß nicht das Wort "Geschäftsaufsicht" das Echo auf solche übertriebene Reklameaktionen ist. Dabei soll gar nicht das Schwergewicht gelegt werden auf jene gutgemeinten, geschickt angelegten Reklamefeldzüge, die aber verpuffen mußten, weil doch nicht alle Fehler in ihrer Anlage ausgeschaltet wurden, sondern gemeint sind jene von vornherein sinnlosen Reklameunternehmen, bei denen eben nicht nur ein Reklameposten, sondern Kapital verpulvert wird. Es kommt hinzu, daß an der Reklameerzeugung heute gewaltige Faktoren, große Industrien, das Zeitungsgewerbe, ganze Berufs-

klassen aufs stärkste interessiert sind, von ihnen bekommt die Kaufmannschaft tagtäglich suggestiv eingehämmert, sie müsse Reklame machen und sie müsse sich gerade ihrer Reklame bedienen. Es liegt aber wohl auf der Hand, daß es für alle jene Faktoren wichtiger ist, auf die Dauer mit rentierenden Aufträgen gesegnet zu sein, als nur zur Abbrennung eines Feuerwerks mitzuhelfen, hinter dem dann nichts mehr da ist und oft das Grauen gähnt. In diesem Sinne sollte das Schlagwort der „Reklame um jeden Preis“ in einem volkswirtschaftlich vernünftigen Sinne revidiert und reguliert werden.

Solche Gedankengänge wurden angeregt durch mehrere Beobachtungen, die man in jüngster Zeit machen konnte, einerseits gab die amerikanische Reklame, mit der wir reichlich bekannt gemacht worden sind, zu denken, und zwar in einem von uns aus kritischen Sinne, andererseits konnte man wahrnehmen, daß eine ganze Reihe älterer Werbemittel, über die nur der Kunsthistoriker unterrichtet sein kann, wieder auftauchte, und drittens waren Beobachtungen über die Unverwüstlichkeit gewisser humoristischer Werbemittel zu machen, die in ihrer Schlagkraft und Werbekraft auch vom witzigsten Genie nicht überboten werden können. Die Tatsachen solcher Beobachtungen scheinen, kurz gesagt, Intentionen bzw. Symptome einer Dauerbarmachung der Reklame zu sein, es scheinen Tendenzen einer Stabilisierung der Reklame darin zu liegen, und daher seien diese Anzeichen einmal genauer betrachtet, besonders in ihrer günstigen Auswirkung auf die Volkswirtschaft.

Man muß natürlich einen Unterschied zwischen der Einführungsreklame und der Dauerreklame machen, doch wird er viel mehr ein solcher der Kosten und der Methoden als der Werbemittel selbst sein. Hier gilt der Satz von dem Erfolg, wonach man angetreten und jener, daß sich eine Sache mit denselben Mitteln behauptet, mit denen sie emporgestiegen ist. Der Kaufmann, der seiner

Reklame einen von vornherein wohlherwogenen Stil gegeben hat, wird diesen Stil auch auf die Dauer beibehalten. Hier tritt also ein Stilmoment, der Nutzen der Einheit der Reklame, ein. Es ist zu erwägen, daß im kaufmännischen Betrieb überhaupt sehr vieles auf Dauer, auf regelmäßige Wiederholung, eingerichtet ist, was auch die entsprechende Reklame nach sich zieht, wie die Saison-, die Inventurausverkäufe, die Weißen Wochen, die Spezialverkaufstage, ferner verlangt eine Reihe von Artikeln die regelmäßig wiederkehrende Anzeige oder Plakatierung. Auf diesen wie auf weiteren Feldern der Reklame erleben wir heute den buntesten Wechsel; ein Werbemittel drängt das andere, die konkurrierenden Firmen suchen sich gegenseitig zu übertrumpfen, die tollsten Ausgeburten von Erfindungen jagen einander; das Leben im Scheinwerfer der Reklame nimmt ein wahnsinniges Tempo an, das Gute von Gestern gilt schon nichts mehr, man will fortwährend das absolut Neue, das unerhört Überraschende, das nie Dagewesene. Es gibt Werbevertreter, die behaupten, das Publikum verlange es so; in der Tat ist das heutige Publikum zum guten Teile wie ein verwöhntes, nämlich von der Reklame verwöhntes Kind. Auf der anderen Seite fragt man sich nicht, ob denn nicht gerade diese starken und immer stärkeren Reklamereize hauptsächlich dazu beigetragen haben, das Publikum abzustumpfen. Diese vom Ansturm der Werbemittel übersättigte Masse reagiert kaum mehr auf neue Reize, schließlich drängt sich das Rohe auf, aber die beste Reklame kann bei diesem psychologischen Zustand wirkungslos verpuffen. Man beobachtet, daß die Buchstaben- und Figurenlichtspiele in den Lüften gar nicht mehr beachtet werden, die Leute geben sich kaum mehr Mühe, sie zu entziffern, und die müßigen Gaffer, die sie herausbuchstabieren, kommen zumeist nie als Interessenten in Betracht. Auch die originellsten Plakate können sich kaum mehr auswirken, auch die Quantität, die Pachtung ganzer Säulen und ihre stereotype Überklebung, macht es nicht. Zu dieser Übersättigung hat das Vorgehen der Post ihr Erkleckliches beigetragen. Selbst durch die Pflege von Kontrasten, die sonst unfehlbar sind, ist kaum mehr Eindruck zu erzielen. Man könnte Anzeichen darin sehen, daß der Reklamekosmos durchlaufen ist, und daß es an der Zeit ist, sich auf neue Methoden einzustellen. Diese können natürlich keine solchen der Übersteigerung sein, im Gegenteil, sie werden aus dem Gedanken der Beruhigung nach der Hetzjagd geboren sein. Und in dieser Phase passiert es nun, daß Firmen ihre alten Werbemittel wieder hervorholen, daß sie sie durchmustern und eine Anzahl von Werbemitteln auswählen, mit denen sie wieder auftreten. Und in der Tat wirken diese Werbemittel wie neu, denn das schnell- und kurzlebige Geschlecht von heute, das sich kaum über eine halbe Generation zurückerinnern kann, das überhaupt keine Erinnerung hat, kannte ja

diese Reklamemittel nicht. Und man konstatiert mit Befriedigung das Behaglichere, Beruhigtere, den geklärten Geschmack dieser Werbemittel. Es ist ja geradezu die einzige Forderung dabei, daß solche wiedererweckten Werbemittel nicht geschmacklos sein dürfen, daß sie in der Form und in der Farbe angenehm sein müssen. Dies ist aber gewährleistet, wenn die Werbesache seinerzeit von einem wirklichen Künstler, nicht von einem Kitscher entworfen und hergestellt worden ist. Die ästhetischen Grundsätze darüber sind vorhanden, es besteht Klarheit und ein geschichtlicher Überblick darin, bei aller Schwierigkeit einer Analyse des modernen Geschmacks sind doch grundlegende Züge da, die dazu für eine Schicht maßgebend sind, die für einen Kauf in Betracht kommt oder ihn mindestens wesentlich beeinflußt. Wohl also dem Geschäft, das sich von Anfang an auf einen bestimmten Teil eingestellt hat, das über ein Arsenal solcher geschmackvoller Werbemittel verfügt, mit denen es wieder erscheinen kann. Es ist ja auch so, daß die guten Künstler einen weitaus längeren Atem haben als das Publikum, und daß ihre Arbeiten alle Moden überdauern. Was künstlerisch gut ist, wird nicht von der Zeit verschlungen, sondern bleibt. In den wütesten Tagen des Futurismus und Dadaismus konnte man konstatieren, daß gewisse Werbemittel etwas Unverwüstliches haben, daß sie einen kapitalen ästhetischen und werbetechnischen Wert darstellen. Aus dieser Unverwüstlichkeit gilt es Nutzen zu ziehen, und es wird mancher Kaufmann gut daran tun, seine alten Werbemittel einmal auf die Wiederverwendbarkeit zu revidieren. Die Zeit fängt ohnedies an, beruhigter zu werden und zur Besinnung zu kommen. Diesem Prozeß kommen auch die wiedererweckten Werbemittel zugute. Und gerade aus dem Wiedererkennen, sofern es da und dort stattfindet, dürften Freuden kommen, die weit mehr zum Ankauf reizen, die es ebenso tun, wie die extreme modernistische unverständliche Reklame es nicht vermocht hat. Eine größere Ökonomie des Werbewesens, als sie heute besteht, wird die Folge sein. Vielleicht gehört der ganze Vorgang überhaupt zu jenen Momenten in einem größeren volkswirtschaftlichen Prozeß, die zunächst unscheinbar sind, die aber in Wirklichkeit bedeutsame Symptome darstellen.

Es ergibt sich, daß die Inanspruchnahme der Kunst bei Werbezwecken überhaupt ein konservatives Element darstellt. Es kann hier natürlich nur von unserer Epoche die Rede sein, die nicht über 30 Jahre zurückreicht. Es ist selbstverständlich, zur Generation muß ein neuverwendetes Werbemittel gehören. Ausschlaggebend ist die künstlerische Gestaltung, die darin investiert ist. Es ist also nicht nur Mäzenatentum des Kaufmanns, sondern von höchster Ökonomie, wenn man treffliche Künstler, hervorragende Gebrauchsgraphiker zu solchen Arbeiten heranzieht.

Wert hat nur etwas, was Dauer hat, die Zeit der Augenblickssensationen sollte vorüber sein. Neben Plakaten und sonstigen Gebrauchsgraphikerarbeiten, die man längst verschollen geglaubt hatte und die mit Glück wieder hervortauschen, sind es besonders gewisse humoristische Insetate, die unverwüstlich sind, die gerne immer wieder gesehen werden und die eine unzerstörbare Wirkung entfalten. Dies ist das Geheimnis des gut und bildkräftig gestalteten Humors, daß er überhaupt nicht veralten kann, so wie man Wilhelm Busch immer wieder gerne liest. Also auch auf diesem Felde kann die Ökonomie des Kaufmanns sich zeigen; wir hören immer wieder, daß wir sparsam wirtschaften sollen, befolgen wir also diese Anregungen und Forderungen, da diese Befolgung doch so leicht ist, wenn nur immer das ästhetisch Gute gewollt ist; wenn nur tüchtige Gebrauchsgraphiker zu solchen Arbeiten herangezogen worden sind. In der Konsequenz dieser Anschauungen liegt es, daß man einer Ware nicht immer eine neue Form und Ausstattung gibt. Bekannt ist die fortwirkende Kraft eines einmal gewählten Typs in jedem Sinne. So wird auch der Verlagsbuchhandel, wo man an sich nicht jeder Auflage ein neues Kleid gibt, immer stärker zur Ausgestaltung von Typen kommen müssen, dadurch allein wird die Vielfältigkeit, die Zersplitterung, die Wirrsal der Buchausstattung vermieden. Im Verlegerband, in der Einbanddekoration ist dieser Prozeß im Gange. Dasselbe bezieht sich auf Packungen, denn der Einband ist auch nur die Packung der Buchware. Vielen differenten schlechten wird die einmalige künstlerisch gute Packung vorzuziehen sein. Man klagt nicht darüber, daß die Welt damit einförmiger wird, aber sie wird damit gesetzlicher und glücklicher. Alle diese angedeuteten Beispiele können als Symptome für die Stabilisierung auf diesem Gebiete gewertet werden. Es ist selbstverständlich, daß bei einem Platzgreifen solcher Reformbestrebungen die Gebrauchsgraphiker ebenso wie die Reklamefachleute immer noch genug zu tun haben. Das Lösungswort wird auch hier Intensivierung heißen. Jene ersteren werden sich ohnedies durch einen unvermeidbaren, unausweichlichen Prozeß dessen, was ich „Enge der Motive“ nenne, zu einer intensiven, graphisch stilgemäßen Bearbeitung ihres jeweiligen Gebiets wenden müssen, und was die Reklamefachleute anlangt, so werden sie durch den gleichen Prozeß volkswirtschaftlich weit stärker in Anspruch genommen sein, als es bisher der Fall war, so daß ihnen die Entwicklung sogar einen Zuwachs bringt. Bei den Gebrauchsgraphikern wird die natürliche Auslese nach der künstlerischen Qualität eine gesteigerte sein und auch hier dem ganzen Stande nützen.

Unsere Anzeigenreklame stand in den letzten Jahrzehnten eigentlich ganz unter der Herrschaft des Gebrauchsgraphikers. Die Idee des Reklamefachmanns wollte auch das Bild,

machte sich abhängig von ihm. Es ist für die Entwicklung gleichgültig, mit welcher Methode er arbeitete, ob rein sachlich, symbolisch oder illustrativ — diese Entwicklungszüge des Plakats spiegeln sich nämlich auch in den Wandlungen des Insetates wider. Es scheint, daß es ebenso wohl die „Enge der Motive“ war, die eine Veränderung brachte, als auch die Notwendigkeit, zu den übrigen Mitteln auch die Macht des Wortes, die von vielen noch über die des Bildes gestellt wird, auszunutzen. Dazu kommen die Einwirkungen der amerikanischen Reklame mit ihren interessanten und intelligenten Texten. Diese amerikanische Reklamemethode rechnet freilich im allgemeinen mit einem noch recht naiven Gemüt; daher finden auch die Reklamen in novellistischer Einkleidung, die Werbeerzählungen mit witzigen Zusammenhängen so viel Anklang. Es ist fraglich, ob wir bei unserem kritischeren, weit schwerer beweglichen Publikum solche Methoden ohne weiteres übernehmen können. Auch sind die amerikanischen Texte für unsere Verhältnisse zu lang. Auch unser Publikum liest solche Texte gerne, aber sie dürfen die Zeit nicht ungebührlich in Anspruch nehmen. Selbst die spaßigste und amüsanteste Serie vermag das Interesse nicht auf die Dauer wach zu erhalten, wenn die Artikel zu lang sind. Was nutzt auch ein Text, wenn er zwar amüsiert, wenn er aber die Suggestion zum Kauf nicht zu geben vermag. Was endlich die amerikanischen Werbebilder anlangt, so sind sie gewiß gefällig und demonstrativ, aber allzu erschütternd sind sie am Ende auch nicht. Im eleganten Stil freilich sind sie uns über, da könnten wir manches von ihnen zum Muster nehmen.

Wir wollen also, daß der Text sich zur gleichen Bedeutung wie das Bild emporschwingt. Gibt es ebenso viele tüchtige Textverfasser, wie es Gebrauchsgraphiker gibt? Doch wohl noch nicht. Aber es ist alles im Gange. Der Humor in Reklametexten hätte noch längst nicht diese Auswirkung haben können, wenn nicht Intelligenz und literarische Bildung unserer Reklameanwälte hier kräftig am Werke wären. Übrigens ist auch hier der Gebrauchsgraphiker in vielen Fällen unentbehrlich, nämlich da, wo der Text in die Bildform, d. h. in künstlerischer Schrift umgezeichnet werden muß, um zu wirken. In diesem Sinne ist nämlich auch eine schöne Schriftanzeige ein Bild, wie wir auch in der Reklame eben alles tun müssen, um den optischen Anforderungen unseres Organs zu genügen. Nun haben sich zwar schon zahlreiche literarische Talente dem Verfassen von Reklametexten zugewandt und sie machen es sicher geschickt. Man möchte wünschen, daß viele junge Germanisten, anstatt einem aussichtslosen Beruf zuzusteuern, hier eine Betätigung suchten; auch die Institute für Zeitungskunde, die Institute für die journalistische Ausbildung sollten sich hierin mehr betätigen und die Reklameschriftstellerei direkt zu

einem Lehrgegenstand machen. Allerdings muß diese Ausbildung mit einer volkswirtschaftlichen Hand in Hand gehen; denn das eben dürfte das wesentliche Unterscheidende bei uns gegenüber der amerikanischen Reklame sein, daß nicht der Akzent auf der Novelle liegt, sondern in weitaus höherem Grade in der volkswirtschaftlichen, produktionstechnischen Vertiefung. Hier ist ein Weg, dem Publikum, das sich sonst mit der Herstellung der Artikel, mit ihrer materiellen Produktion nicht leicht vertraut machen kann, diese Prozesse nahezubringen. Man erklärt den Nutzen, den Zweck eines Produkts, man erklärt seine speziellen Vorzüge, man erklärt aber nun auch die Art und Weise seiner Hervorbringung und gibt Einblicke in die nationalökonomischen Zusammenhänge, die hier von Gewicht sind. Jene amerikanischen Untersuchungen von Ankündigungen auf ihre Qualität, auf ihre sachliche Tüchtigkeit, sie haben ja nicht nur in der Reellität, sondern auch im volkswirtschaftlichen Sinne ihre Bedeutung. Es scheint, daß der Ausbau unserer Reklame nach dieser Richtung immer intensiver erfolgt. Eine ganze Anzahl von Firmen, die der brutalen und heftig gezeichneten Schlagzeile seit langem müde sind, haben sich schon dieser Methode zugewandt. Diese Texte belehren also in der Tat, aber sie tun es nicht trocken, sondern dazu muß eben das literarische Talent herbeigezogen werden, daß es interessant geschieht. Ganze Weltzusammenhänge ethnographischer, geologischer Natur können da beleuchtet werden. Die Warenkenntnis, die der Reklamefachmann ohnedies haben muß, hat sich da literarisch auszuwirken. In diesem Sinne tritt der unterrichtete Reklamefachmann dem Fabrikanten und Industriellen noch viel enger und näher zur Seite, er wird für ihn noch wichtiger, als es schon bisher der Fall war. Dies bezieht sich besonders auf die Untersuchung des Marktes, auf die Explorierung von Märkten, noch vor Inangriffnahme einer Produktion, wie auch zum Erkennen einer Exportmöglichkeit der Reklamefachmann Volkswirtschaftler sein muß.

Man könnte hierin sogar von einer Umwandlung der Reklame sprechen, von ihrem definitiven Sicheinordnen in den Gang der Volkswirtschaft, auch hier könnte man das Wort von der Stabilisierung der Reklame gebrauchen. Bei solcher Art der Reklame muß auch das wirtschaftlich wertvollste und beste Produkt die Oberhand vor seinen weniger qualitätvollen Konkurrenten bekommen; der Ausleseprozeß kommt der wirklich gediegenen Leistung zugute. In den Branchen treiben die besten Vertreter empor. Das Publikum lernt sie immer genauer kennen. Es ist einverstanden, seine Bedürfnisse dauernd von diesen Firmen gedeckt zu erhalten. Der Weg zu einer Planwirtschaft, zu einer Standardisierung so hervorragender Firmen wird hier in natürlichem Sinne beschritten; und da er nicht von oben her dekretiert ist, wird man ihn und die

Monopolstellung so dominierender Firmen gelten lassen müssen. Dies scheint ein notwendiger Weg der Ökonomisierung der nationalen Arbeit.

Ein notwendiger und ein wünschbarer. Denn auch dies gehört dazu, daß sich der Mensch auf der Erde wenigstens für eine gewisse Zeitspanne praktischer einrichtet. Die Natur hat der Völkervermehrung, dem Anschwellen der Bevölkerungsziffern eine Grenze gesetzt, gleichviel, welches die Ursachen sein mögen. Wir können nicht nur nicht wünschen, daß die Erde überbevölkert sei, die Natur läßt es schon von selbst nicht dazu kommen; wie auch jede Überfüllung des nationalen Spielraums teuer und mit schweren Konflikten bezahlt werden muß. Selbst begeisterte und extremste Rassekundler und Unbedingtvölkische prophezeien dem deutschen Volke nur noch eine Blüte in seiner Geschichte. Auch die Wirtschaft und mit ihr die Reklame wird sich darauf einzustellen haben, daß für einige Jahrhunderte statische Verhältnisse herrschen. Diese fondieren aber ganz besonders planmäßige Arbeit zugunsten des Menschen. Es soll zwar gewiß nicht behauptet werden, daß wir bisher im Chaos lebten, aber der Spiegel, der die Reklame ist, zeigt doch überwiegend ein anarchisches Bild. Es ist Zeit, daß in ihr einer größeren Geordnetheit zugesteuert wird, und da alles zusammenhängt, wäre das Beschreiten des Wegs der Geordnetheit auch ein Symptom dafür, daß der Mensch nicht nur anfängt, es sich auf der Erde erträglicher zu machen, sondern auch sonst noch etwas aus sich zu machen.

Marshall Field & Co.

Von Georg Obst.

Es war zu Anfang des Jahres 1850, als ein Farmer aus den Berkshire-Bergen mit seinem Sohn vor einem kleinen Laden in Conway im Staate Massachusetts vorfuhr. Sie betraten den Laden, und der Vater sagte dem Inhaber: „Jim, hier ist mein Sohn; er möchte gern Kaufmann werden. Versuchen Sie es mal auf ein paar Wochen mit ihm, und lassen Sie mich dann wissen, welche Ausichten er hat.“ —

Der Kaufmann beschäftigte den 16jährigen Jungen mit Abstauben der Regale und Ordnen des Lagers, doch obwohl der Junge seine Sache gut machte und fleißig arbeitete, schienen seine Bemühungen nicht sehr gnädig aufgenommen zu werden. Der Ladenbesitzer fand, daß, während sein neuer Angestellter sich bald eine gute Kenntnis der Lagerbestände aneignete und sofort mit einer systematischen Aufzeichnung von Preisen und Mengen begann, er seinen Chef dauernd belästigte mit Vorschlägen von Änderungen — oder „Verbesserungen“, wie sie der junge Mann nannte.

Nach zwei Wochen sprach der Farmer wieder in dem Geschäft vor und sagte: „Nun, Jim, was

macht mein Junge? Wird er einen guten Kaufmann abgeben?" —

„Nehmen Sie ihn wieder mit, John Field; aus Ihrem Sohn wird nie ein Kaufmann; er taugt dazu nicht. Nehmen Sie ihn wieder auf die Farm.“

Zwei Jahre später bekam Marshall Field seine zweite Anstellung im kaufmännischen Beruf; er wurde Verkäufer in einem Geschäft in Pittsfield im Staate Massachusetts. Aber auch sein zweiter Chef bezeichnete ihn als höchst mittel-mäßige Kraft.

Wie Marshall Field durch „Beharrlichkeit, Gründlichkeit, unerschütterliche Ehrlichkeit und Konsequenz in allen

Handlungen zur Verwirklichung seiner Träume kaufmännischer Entwicklung gelangte“, das ist sehr schön und echt amerikanisch geschildert in dem soeben erschienenen Buche von S.H.Ditchett, Marshall Field and Company, Die Lebensgeschichte eines großen amerikanischen Warenhaus-Konzerns; und der Verlag L. Schottlaender & Co., Berlin SW 19 hat sich durch Herausgabe des Buches in deutscher Sprache¹⁾ ein Verdienst

erworben. Es handelt sich um eine Serie von organisch zusammenhängenden Artikeln, die mancherlei Interessantes enthalten, so daß es sich verlohnte, sie aus dem Eintagsleben in der amerikanischen Fachpresse — sie erschienen in dem bekannten amerikanischen Fachblatt „Dry Goods Economist“ — herauszuheben.

Als 22jähriger ging Field nach Chicago, und bei einer ersten Warenhandelsfirma erhielt er Stellung. Mit 28 Jahren bereits wurde er Teilhaber der Firma,

die mehrfach ihren Namen änderte. 1867 entstand die Firma Field, Leiter & Co.

Eine wesentliche Rolle spielte das Abzahlungs-geschäft. Kredite bis zu 6, ja bis zu 9 und 12 Monaten waren damals üblich. Die Firma Field, Leiter & Co. aber befolgte das Prinzip der kurzfristigen Kredite: Kein Kunde erhielt bessere Konditionen als 30 Tage Ziel. Interessant ist nun die Schilderung des Ausbaues der Kre-

ditabteilung, die wir zum Teil schon aus der

Schrift von Harlow N. Higinbotham kennen, der später Leiter dieser Abteilung und Mitinhaber der Firma wurde. Hauptgrundsatz bei der Kreditgewährung war: Ausschlaggebend ist der Charakter des Kredit-suchenden.

Wie Marshall Field trat auch John G. Shedd als 22jähriger in den Field-Konzern (1872) ein. Wenige Jahre nachher bereits nannte ihn Field, in einer Ausschußsitzung des Kongresses, „den bedeutendsten Kaufmann in den Vereinigten Staaten von Amerika“.

Im Jahre 1877 wurde die Firma Marshall Field & Co.



Geschäftshaus Marshall Field & Company in New York²⁾.

gegründet. Sie ist gleichzeitig Großhandels-, Einzelhandels- und Fabrikunternehmen und mit ihren zahlreichen Betrieben eines der größten Unternehmungen der Welt.

Nur einige wenige Zahlenangaben: Die in den verschiedenen Abteilungen eines Hauses ausgelegten Teppiche und Läufer würden, wenn man

²⁾ Aus dem Werk: „Werdegang eines amerikanischen Warenhauses“, Marshall Field & Comp., Chicago. Verlag L. Schottlaender & Co., G. m. b. H., Berlin SW 19. Preis M 7.80.

¹⁾ 8°. 179 S. Geb. RM 7.80.

sie in einer Breite von 65 cm aneinanderreichte, nicht weniger als 85 km Länge ergeben. Weiter: Das Grundmaß des Erdgeschosses im Hauptgebäude, in dem allein 67 Abteilungen „für Ausnahmepreise“ untergebracht sind, beträgt 187 200 Quadratfuß. 411 Lastwagen und Fahrzeuge der Firma dienen ständig dem Warentransport. —

Daß in einem amerikanischen Buch über das Warenhaus die Reklame einen großen Raum beansprucht, ist selbstverständlich. Wir lernen einige allgemeine Grundsätze und einige besondere Maßnahmen der Firma kennen.

In den ersten Jahren des Bestehens leitete Field selbst die Propaganda. Sein Grundsatz hierbei war: „Sage lieber weniger als du verantworten kannst, als zuviel. Dann werden unsere Käufer sagen: Die Ware ist besser, als ich gedacht habe!“ Ein weiterer Grundsatz, nach dem Field die Propaganda seiner Firma gestaltete, war folgender: Es sei ein Gesetz, daß das Publikum dem größten Geschäft zuströme. Wenn ein Geschäft nur eines unter vielen ist, werde sich sein Umsatz im Durchschnitt nur wenig über dem seines nächsten Konkurrenten bewegen. Gelingen es aber dem Geschäft, sich in der Beliebtheit des Publikums nur ein wenig über seine Konkurrenz zu erheben, so werde sich sein Geschäft weit über die Unkosten vergrößern, die zur Erreichung dieses Zieles aufgewendet wurden.

Redaktionelle Besprechungen, so erfahren wir, sind ein fast tägliches Merkmal der Reklame von Marshall Field & Co., und diese beziehen sich auf das Geschäft oder die Ware nur in Form einer Andeutung im letzten Absatz oder gar in der letzten Zeile. Mitunter dient sogar nur die Unterschrift der Firma als Andeutung ihrer Verbindung mit dem Inhalt des Textes.

Außer der Reklame durch die Druckpresse, durch Illustrationen und die Schaufenster haben Marshall Field & Co. ihre besonderen „Attraktionen“. So wird berichtet, daß anlässlich einer Seidenausstellung in den Räumen der Firma japanische Arbeiter eingestellt waren, um den Besuchern des Warenhauses das Seidenspinnverfahren vorzuführen. Bei einer Ausstellung von Filipino-Stickereien führten Männer und Frauen aus den Philippinen diese Arbeiten vor. Bei einer Büchermesse lasen 12 auswärtige Schriftsteller aus ihren Werken vor usw. Dabei wird versichert, daß diese Büchermesse „nicht im geringsten einen handelsmäßigen, sondern einen rein sozial-gesellschaftlichen Charakter hatte, wobei den Besuchern Gelegenheit gegeben war, sich mit den Autoren und den gleichzeitig anwesenden Verlegern persönlich zu unterhalten“.

„20 Dekorationsfachleute sind ständig mit Schaufensterauslagen beschäftigt. Außerdem besteht ein weiterer Stab von durchschnittlich 10 Malern, 3 ‚Gießern‘ — für die Herstellung von Gipsfiguren und anderen Schmuckstücken — und 5 Tischlern.“

Die Funktionen der New Yorker Zweigstelle (s. die Abbildung S. 21) beschränkten sich zunächst nur auf den Wareneinkauf und die Berichterstattung nach Chicago über Marktverhältnisse usw. Erst später wurde ihr eine Verkaufsabteilung angegliedert.

Amerika ist in letzter Zeit von sehr vielen „Forschungsreisenden“ besucht worden, und jeder von ihnen fühlte in sich den Drang, mindestens in einem Buch über das Gesehene zu berichten. Zu den Abhandlungen über amerikanische Verhältnisse, die wirklich lesenswert und geeignet sind, manche gute Anregung zu geben, gehört die Lebensgeschichte des großen Warenhauskonzerns Marshall Field & Co. Erich Greiffenhagen, der Herausgeber der Fachzeitschrift „Der Konfektionär“, der auf seiner amerikanischen Studienreise den Betrieb der Firma Marshall Field & Co. persönlich kennengelernt hat, tat gut daran, die ausführlichen Schilderungen seines amerikanischen Kollegen ohne Kürzung wiederzugeben.

Zur Geschichte der Leipziger Messe.

Von P. Martell, Berlin.

(Schluß.)

Fast durch alle Jahrhunderte zogen sich die Klagen der Leipziger Meßkaufleute über zu hohe Zölle benachbarter Staaten, die sich in jeder Weise an der Durchfuhr der Meßwaren zu bereichern trachteten. Erklärlicherweise übte der Meßverkehr auf die Zusammensetzung der Leipziger Bevölkerung einen dahingehenden Einfluß, daß viele der zugereisten Kaufleute schließlich die Stadt nicht mehr verließen, sondern sich in ihr dauernd ansässig machten. Während sich die eingewanderten Leipziger gegen den Zuzug der Hugenotten und Schweizer nicht sträubten, waren die Italiener und Griechen schon weniger genehm; die polnischen Juden dagegen, die sich nach dem 7jährigen Kriege in Leipzig festsetzten, suchte man wieder aus der Stadt zu entfernen und berief sich hierbei auf die Judenordnung vom 2. Oktober 1682.

Der 7jährige Krieg zeitigte auf den Messen eine Neuerung: entlassene Soldaten brachten die sog. Groschenbuden auf, in denen minderwertige Waren zu einem oder zwei Groschen unter lauter Anpreisung verkauft wurden. Diese „Meßschreier“ empfand man bald als eine Plage, einmal nur der Ruhestörung wegen, vor allem aber wegen der schlechten Ware, die den Ruf der Messen zu gefährden drohte. Die Zeit vom 7jährigen Krieg bis zum Ausbruch der napoleonischen Kriege bedeutete für die Leipziger Messen eine Blütezeit friedlicher Entwicklung, die Leipzig zu bedeutendem Wohlstand verhalf. Die Niederlage von Jena (1806) führte auch zur Besetzung Leipzigs durch Davoust, der eine Garnison unter General

Mac on zurückließ. Letzterer forderte Anmeldung aller in Leipzig befindlichen englischen Waren, worauf bald danach Napoleon (am 21. November 1806) gegen England die Kontinentalsperre verhängte. Die englischen Waren spielten damals auf der Leipziger Messe eine bedeutende Rolle, so daß die Kaufleute die Beschlagnahme dieser Waren sehr schmerzlich empfanden. Schließlich mußte der Rat der Stadt Leipzig diese englischen Waren um eine Summe von 6 Mill. Livres zurückkaufen, die sich die Stadt durch eine Anleihe beschaffte. Zu ihrer Deckung wurde die Handelsabgabe auf die Meßwaren erhöht oder ausgedehnt und die Grundeigentumsteuer erhöht. Daneben wurde noch eine Mietsteuer und eine Luxussteuer für Equipagen, Reitpferde und Bedienten erhoben, sowie eine Wechsel- und Proteststempelsteuer.

Lasteten die napoleonischen Kriege schwer auf den Messen, so zogen sie doch auch aus dem großen Bedarf der Heere erheblichen Nutzen. Im April 1812 konnte der Rat bekanntmachen, daß während der Messen keine Truppeneinmärsche und Einquartierungen stattfinden würden. Das Jahr 1813 war besonders schwer für Leipzig und seine Messen: die Stadt befand sich bald im französischen, bald im russischen Besitz; jedesmal aber erfolgte eine Brandschatzung der Meßwaren. Die Völkerschlacht bei Leipzig unterband den Meßverkehr für Monate. Durch den Anschluß Sachsens an den Zollverein hob sich der Meßverkehr, aber einige Handelsprivilegien gingen verloren. Die 1836 neu festgesetzten Gebühren für die Meßwaren wurden 1878 wieder aufgehoben. Für das verlorene Stapelrecht wurde Leipzig von der sächsischen Regierung mit einer jährlichen Rente von 46 250 Talern entschädigt. Die Neugestaltung der Zollverhältnisse führte 1853 zur Erbauung des städtischen Lagerhofes. Noch wichtiger für die Entwicklung der Leipziger Messen war das Aufkommen der Eisenbahnen, die sich Leipzig außerordentlich früh zunutze zu machen wußte. Die erste Eisenbahnverbindung fand 1839 mit Dresden statt; mit Berlin wurde 1859 Eisenbahnverbindung hergestellt. Dadurch wurde in mancher Hinsicht die Vorrangstellung Magdeburgs gebrochen, das den Vorteil des Wasserweges durch die Elbe besaß. Magdeburg nahm bis zum Aufkommen der Eisenbahnen die erste Stelle im Kolonialwarenzwischenhandel ein, der von Hamburg ausging. Der Plan, mit den Messen auch Industrieausstellungen zu verbinden, tauchte zuerst 1827 auf und fand dann auf der Ostermesse 1833 seine praktische Verwirklichung. Diese erste Industrieausstellung ging in den Räumen des „Kramerhauses“ vor sich. In den folgenden Jahren war es die „Leipziger Polytechnische Gesellschaft“, die zur Michaelismesse gewerbliche Ausstellungen veranstaltete, die hauptsächlich in der Buchhändlerbörse ihren Sitz hatten. Die glücklichen Kriege von 1866 und 1870/71 hatten nicht den fördernden Einfluß auf die Leipziger Messen, den man er-

wartet hatte. Die großartige Entwicklung des Eisenbahnwesens erleichterte den Verkehr zwischen Käufer und Verkäufer derart, daß die Messe vielfach ausgeschaltet wurde. Soweit der geschichtliche Verlauf der Leipziger Messen.

Wir wollen noch einige Bemerkungen über die Verfassung und Organisation der Leipziger Messen anschließen. Nach dem Meßprivileg von 1497 hatte jeder der drei Leipziger Messen eine Dauer von einer Woche; im Laufe der Jahrhunderte steigerte sich die Dauer der Oster- und Michaelismessen auf 3 Wochen. Beginn und Ende der Messen wurde durch die Kirchenglocken ein- und ausgeläutet. Ein bestimmter Tag in der Messe galt als Zahltag, der zum Ausgleich der Abrechnungen zwischen den Meßgroßhändlern diente. Später entwickelte sich eine ganze Woche als Zahlwoche. Im Jahre 1597 führten die Leipziger Kaufleute Klage über den schädlichen Wettbewerb der Engländer. Zu ständiger Beschwerde gab Anlaß der Handel Unbefugter zwischen den Messen. Die fremden Kaufleute blieben entweder selbst in Leipzig oder ließen ihre Handelsdiener zurück, die in der Zwischenzeit bis zur nächsten Messe natürlich nicht müßig blieben, wodurch sich die einheimischen Kaufleute geschädigt fühlten, zumal die Fremden weniger oder gar keine städtischen Abgaben und Steuern zahlten. Die Neujahrsmesse begann unmittelbar nach dem Weihnachtsfest, so daß Jahrhunderte lang die Handelsleute vieler Städte, wie Nürnberg, Augsburg, Breslau, bei dem Leipziger Rat oft den Antrag stellten, die Neujahrsmesse später beginnen zu lassen. Mit Recht erklärten die fremden Kaufleute, das Weihnachtsfest als Reisetage nehmen zu müssen, um rechtzeitig in Leipzig eintreffen zu können, was vielen gegen ihr religiöses Empfinden war. Erst 1867 wurde der Beginn der Neujahrsmesse vom 27. Dezember auf den 2. Januar verlegt.

Für die aufstrebende Entwicklung der Leipziger Messen von größter Bedeutung war die 1683 erfolgte Errichtung des Leipziger Handelsgerrichtes, wodurch der Meßverkehr eine ausgezeichnete handelsrechtliche Grundlage gewann. Mannigfache Verdienste um die Entwicklung der Leipziger Messen hatte auch die Commerzien-deputation, die 1764 den Titel „Landes-Oekonomie-Manufactur- und Commerziendeputation“ annahm und etwa die Stellung eines Handelsministeriums hatte. Sie entsandte zu jeder Oster- und Michaelismesse mehrere Beamte, die eingehende Berichte anfertigten, die sich noch heute im Hauptstaatsarchiv zu Dresden befinden. Seit 1837 versah dieses Amt die „Meßverwaltungs-Deputation“, die aus Vertretern der Regierung, des Leipziger Rates und der Leipziger Kaufmannschaft bestand. Ihre Aufhebung erfolgte 1879, nachdem diese Aufgaben im wesentlichen durch die inzwischen errichteten Handelskammern übernommen worden waren. Das Zusammenströmen zahlreicher ausländischer Kaufleute entwickelte naturgemäß schon früh einen bedeutenden Geldverkehr auf den Messen, so daß

die Geldwechsler eine wichtige Rolle spielten. Ganz gewaltig war das Wechselgeschäft, und auch der Handel mit Staatspapieren war nie unbedeutend. Das Lombardgeschäft ist hauptsächlich durch die polnischen Juden zur Entwicklung gekommen. Was die Zahl der Besucher auf den Leipziger Messen anbetrifft, so überstieg sie vor dem 7jährigen Kriege selten 3000 Personen, gegen Ende des 18. Jhdts. ging sie wenig über 5000 Personen hinaus, bis zum Ausbruch der napoleonischen Kriege zählte man etwa 7000, die Michaelismesse von 1814 brachte dann zum erstenmal 10 000 Besucher. Diese Zahl fiel aber wieder und schwankte von 1820—1840 zwischen 8000 und 20 000 Besucher auf der Michaelismesse, 9000 und 22 000 Personen auf der Ostermesse und 3000 und 6500 Besucher auf der Neujahrmesse. Für die Zeit von 1840 bis 1865 fehlen die Angaben. Nach 1866—1884 zählte man auf allen drei Messen zusammen durchschnittlich etwa 50 000 Besucher. Bis 1815 stellten die Juden etwa 13—26 % aller Meßbesucher, seither ist der Prozentsatz etwas gefallen, doch immer noch groß. Das Balkangeschäft lag in früheren Jahrhunderten in Händen der Armenier, die dann von den Juden verdrängt wurden. Vor dem 7jährigen Kriege waren die Siebenbürgen starke Besucher der Leipziger Messen, dann folgten die Polen und Russen, Ende des 18. Jhdts. nahmen die Balkanvölker lebhaften Anteil, und zu Anfang des 19. Jhdts. erschienen Engländer und Amerikaner in größerer Zahl. In der Regel sind die westlichen Völker die Verkäufer, die östlichen Völker die Käufer. Über die Fülle von Waren hier zu berichten, welche im Laufe der Jahrhunderte über die Leipziger Messen gezogen, ist unmöglich. Alles, was Industrie und Gewerbe hervorbringt, gibt sich hier ein Stelldichein.

In der Gegenwart spielt sich ein großer Teil der Leipziger Messen in den Meßgebäuden ab, von denen es mehr als 30 gibt. Gerade in den letzten Jahren vor dem Weltkriege sind einige der größten Meßpaläste erbaut worden. Es gibt alt-historische Gebäude, die schon Jahrhunderte lang der Messe dienen, wie z. B. das Meßhaus „Baummesse“ am Markt, das bereits 1523 von dem Mitgliede des Stadtrats Walter erbaut wurde, der Kunsthof „Große Feuerkugel“ am Neumarkt, von Georg Werner 1696 erbaut, der damit die Reihe der architektonisch so schätzbaren Barockbauten Leipzigs eröffnete. Dieser alte Hof ist als Wohnstätte Goethes während seines Leipziger Aufenthalts besonders bekanntgeworden. Zu nennen ist weiter: das „Städtische Kaufhaus“, das als erster Meßbau mit städtischen Mitteln in der Zeit von 1893—1901 auf dem Gelände des alten Gewand- und Zeughauses erbaut wurde, das am Markt gelegene „Königshaus“, in dem im 17. und 18. Jhd. die Fürstlichkeiten abzusteigen pflegten, der Meßpalast „Mädlerpassage“, früher Auerbachs Hof, in dem sich im Kellerschloß der aus dem „Faust“ bekannte und berühmte „Auerbachs Keller“ befindet. Auch der „Stieglitzer Hof“ gehört zu den

bemerkenswerten historischen Meßhäusern Leipzigs. Die Baukosten der Leipziger Meßpaläste hat man auf 75 Mill. M berechnet.

In den 1850er Jahren begannen sich die Mustermessen zu entwickeln, die heute zu größter Bedeutung gelangt sind. Während man früher auf der Messe mit dem Warenvorrat erschien und ihn gleich an Ort und Stelle verkaufte, beschränkt man sich heute auf die Ausstellung von Mustern, nach denen der Käufer seine Aufträge erteilt. Auf der Frühjahrmesse 1918 wurden 3681 Ausstellerfirmen gezählt, während die Herbstmesse 1917 17 538 Einkäuferfirmen aufwies. Die Zahl der Messebesucher auf der Frühjahrmesse 1918 hat man auf 75 000 berechnet. Mitten im Weltkriege 1917 wurde das Meßamt für die Leipziger Mustermessen begründet, das als Behörde in regster Weise für die Weiterentwicklung der Messen sorgt. Auf der letzten Herbstmesse 1925 wurden nicht weniger als 140 000 Besucher gezählt, darunter 9200 Ausländer. Abgesehen von der meist lebhaften Anteilnahme der österreichischen und tschechischen Besucher, pflegen sich die Holländer, Engländer und Amerikaner in größerer Zahl einzufinden.

Bücherbesprechungen.

Oertmann, Richard, „Hugo Stinnes. Ein Künstler und ein Vorbild“. Berlin-Wilmersdorf 1925, Verlag der Phantasia G. m. b. H. 4°. 26 S.

Ein Nekrolog auf Stinnes, ein Denkmal, das schrankenlose Bewunderung seinem Wesen setzt! Aus der Idealität der Persönlichkeit werden seine wirtschaftlichen Erfolge zu erklären versucht, seine ökonomische Genialität wird genommen als Ausfluß seelischer Werte. Das Buch ist von Carl Rabus mit der Hand geschrieben und von der Reichsdruckerei in Photolithographie und Offsetdruck hergestellt.

Jünger, Nathanael (Pfarrer Lic. Rump), „Kaufmann aus Mülheim“, ein Hugo Stinnes-Roman. Wismar 1925, Hinstorffsche Verlagsbuchhandlung. 8°. 326 S.

Historische Romane haben den Vorteil, die Gestalt ihres Helden volkstümlich zu machen, breiten Kreisen Kenntnis von seinem Leben und Wirken zu geben, ihn den Herzen — sei es in Liebe oder Abscheu — nahezubringen. Historische Romane haben den Nachteil, daß diese Vertrautheit, ich möchte beinahe sagen Vertraulichkeit, zwischen Held und Leserpublikum seine Größe verkleinert, selbst dann, wenn — wie in diesem Roman — jede Sensationslüsternheit glücklich vermieden ist und nur Bewunderung die Feder führte. Denn Beiwerk und Umrankung, der Rahmen erdrückt zumeist das Bild.

Von dieser allgemeinen Einschränkung abgesehen, ist inhaltlich — das künstlerische steht nicht zur Debatte — dieser Stinnesroman ein wohlgelungener Versuch, Leben und Persönlichkeit des großen deutschen Wirtschaftsführers zu erfassen. Stinnes' ungeheure Arbeitsleistung, sein geschäftlicher Weitblick, seine kühne Aktivität, die Schlichtheit seines privaten Lebens werden in starken Farben geschildert und zwingen auch diejenigen zur Anerkennung seiner Bedeutung, die ihm in seinen volkswirtschaftlichen Einsichten nicht folgen können, und die sein Werk, ja das Prinzip, nach dem er die deutsche Wirtschaft organisieren wollte, bereits in Brüche gehen sahen.

Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 4

APRIL

1926

Religion und Kaufmann.

Von Ernst Lohmeyer, Breslau.

Unter dem Zeichen des geflügelten Merkurhutes stehen Messen unserer Zeit, und Symbole alter Götter und Religionen zieren Anzeigen industrieller und kaufmännischer Unternehmungen. Bekannt ist auch die Schilderung Gustav Freytags aus „Soll und Haben“, wie auf der ersten Seite des Geheimbuches der Firma T. O. Schröter & Co. nur die drei Worte stehen: „Im Namen Gottes!“ Solche und andere Zeichen sind heute oft nur pietätvoll bewahrtes Erbe oder schönes Ornament. Aber hinter ihnen steht die tiefere Frage, welches der Sinn sei, aus dem heraus Handel und Wandel unter diese Symbole treten, welche Beziehungen den Beruf des Kaufmanns mit Religion und Glauben verknüpfen.

Schon ein flüchtiges Nachdenken lehrt, daß die Antwort auf diese Frage nicht mit einem Worte zu geben ist. Denn von allem Individuellen und Persönlichen abgesehen, aus dem heraus jeder einzelne seine eigentümliche Stellung zu religiösen Fragen allezeit findet, gibt es etwa ein typisches Verhalten, das nur dem Stande des Kaufmanns eigen ist und ihn allein charakterisiert? Ein schneller Blick auf die Geschichte der vergangenen Jahrhunderte zeigt, daß gerade in dem Kaufmannsstande die größten Gegensätze geherrscht haben und daß diese sozusagen innerständischen Kontraste entscheidend auf das Verhältnis zur Religion in allen Zeiten gewirkt haben. Denn was verbindet etwa den „königlichen Kaufmann“ der römischen Kaiserzeit mit dem wandernden Hausierer, den Besitzer eines orientalischen Bazars mit dem Glied einer Kaufmannsgilde im Mittelalter, oder was hat der Schiffsrheeder mit dem kleinen Krämer in unseren Tagen gemein? Und dennoch läßt sich innerhalb der gleichen ökonomischen Schichten ein gleiches Verhalten zu religiösen Fragen durch die Jahrhunderte hindurch feststellen. Es wird die Antwort auf die gestellte Frage leichter zu geben

sein, wenn zunächst einmal einige Züge dieses Verhaltens aus den verschiedensten Zeiten und Religionen herausgegriffen werden.

Ein Zug ist den kaufmännischen Schichten, die im Genuß der höchsten Privilegien und der reichsten Mittel standen, wie es scheint, immer eigen gewesen, nämlich niemals der entscheidende und bestimmende Träger von Religionen gewesen zu sein, deren Sinn und Ziel Erlösung oder in strengen Gesetzen faßbare Ethik war. Ihre eigentümliche Würde ruht in einem Sein, das aus dem Besitz von Gütern stetig sich nährt, nicht aber in einem Sollen, wie es jenen beiden Arten von religiöser Haltung eigentümlich ist. Wohl sind sie mit den herrschenden Religionen ihrer Zeit und Landschaft immer verbündet gewesen, aber der deutliche Grund dieser Verbindung ist fast immer die innere und äußere Befriedung, welche die regierenden religiösen Gewalten gewährleisten und die die notwendige Voraussetzung ihrer eigenen Existenz wie ihres kaufmännischen Handelns ist. Ein tieferer Bund bahnt sich erst dort an, wo der energisch diesseitigen Einstellung des Kaufmanns, die durch seinen Beruf immer nahegelegt ist, auch in den jeweiligen Religionen eine entsprechende diesseitige Haltung korrespondiert. So verzichten die alten Nationalreligionen fast niemals darauf, ihren Gliedern diesseitige Güter zu verheißen, und der Gott des Reichtums ist eine fast überall vorhandene Göttergestalt, die Kaufleute als ihrem Stande spezifisch zugehörig betrachtet haben. Er zeigt selten ethische Züge; der besondere Reichtumsgott des chinesischen Taoismus ist rein magischen Charakters. Er ist auch nicht nur die den Kaufmann sozusagen allezeit freundlich beschirmende und fördernde Gottheit, er kann ebenso mit düsteren und schreckhaften Zügen ausgestattet sein, wie etwa die Götter der Phönizier, oder in mysterienhaftes Dunkel sich verhüllen, wie etwa der griechische Gott des Reichtums Pluto, dessen Kult zu Eleusis wohl an die rituelle Reinheit der Gläubigen große Anforderungen stellt, aber von ethischen Bindungen

fast völlig frei sich hält. Aber nicht nur im Altertum läßt diese Stellungnahme der privilegierten Kaufmannsschichten sich beobachten. Sie reicht bis in die letzten Jahrhunderte hinein. Die großen Kaufleute des Mittelalters waren in dem Betrieb ihrer Geschäfte überall durch das kirchliche Wucherverbot stark gehemmt. Dennoch sind sie in ihrer Haltung gegenüber dem Papsttum, als der herrschenden Macht, durchaus positiv gesinnt, weil sie die Einschränkungen, die ihnen kirchliche Verbote in der Ausübung ihrer Geschäfte auferlegen, auf Wegen zu umgehen wissen, die oft genug wie ein grober und grotesker Spott auf die von religiösen Gesichtspunkten diktierte Norm, keinen Wucherzins zu nehmen, wirken. Auch in den schweren kirchlichen und religiösen Kämpfen, die am Anfang des 18. Jahrhunderts der holländische Protestantismus durchzufechten hatte, stehen die Großkaufleute auf der Seite derjenigen, die realpolitisch mit den gegebenen Verhältnissen rechnen und von der ethischen Strenge kalvinistischer Forderungen gerade auch im Geschäftsleben nur abgeschreckt werden. Religion und Glauben sind für diese Schichten nur zu häufig nach den äußeren Wirkungen beurteilt, die sie im Gefüge der Gesellschaft ausüben. Ihre innere Macht entzieht sich ihrem Urteil; ihr gegenüber ist man skeptisch oder gleichgültig; wichtig ist sie nur in dem Maße, in dem sie berechenbar und damit ein Moment in der Kalkulation geschäftlicher Aussichten wird.

Solche typische Haltung, die im einzelnen Falle immer Ausnahmen gestattet, ist aus der Grundgesinnung dieser kaufmännischen Schichten leicht verständlich. Denn ihr Stand und Beruf treibt überall zu der geschäftlichen Berechnung der Mächte, die den Alltag regieren, lebt durchgängig im Element des Rationalen. Und jegliche irrationale Macht, wie sie ethischen oder erlösenden Religionen eigen ist, stört ihre sorgfältig behüteten Kreise. Wo diese eine in allem Wandel der Verhältnisse unwandelbare Autorität aufzurichten sich befugt und mächtig wissen, da tritt jenen der allen starren Normen spottende, kaleidoskopartige Wechsel und Wandel der Erscheinungen und Verhältnisse entgegen. Deshalb stehen auch diese Religionen, wenigstens in den strengen Frühzeiten ihrer Entwicklung, den Mächten des Handels nur zu häufig gleichgültig, ja feindselig gegenüber. Es ist nicht zufällig, daß die ursprüngliche Religion Zarathustras sich rein der Landwirtschaft und dem Ackerbau zuwendet, daß ihr größter politischer Propagator, der erste Achämenidendgroßkönig Darius, durch politische Maßnahmen die festgegründeten babylonischen Kaufmanns- und Händlergilden aufs schärfste befiehlt und zum wirtschaftlichen Tode verurteilt hat. Ebenso hat das älteste Christentum eine tiefe Abneigung gegen jegliche Form des Handels, obgleich es in den Schichten der Freigelassenen, wenn man so sagen darf, dem kapitalkräftigen ökonomischen Mittelstand jener Zeit, seine treue-

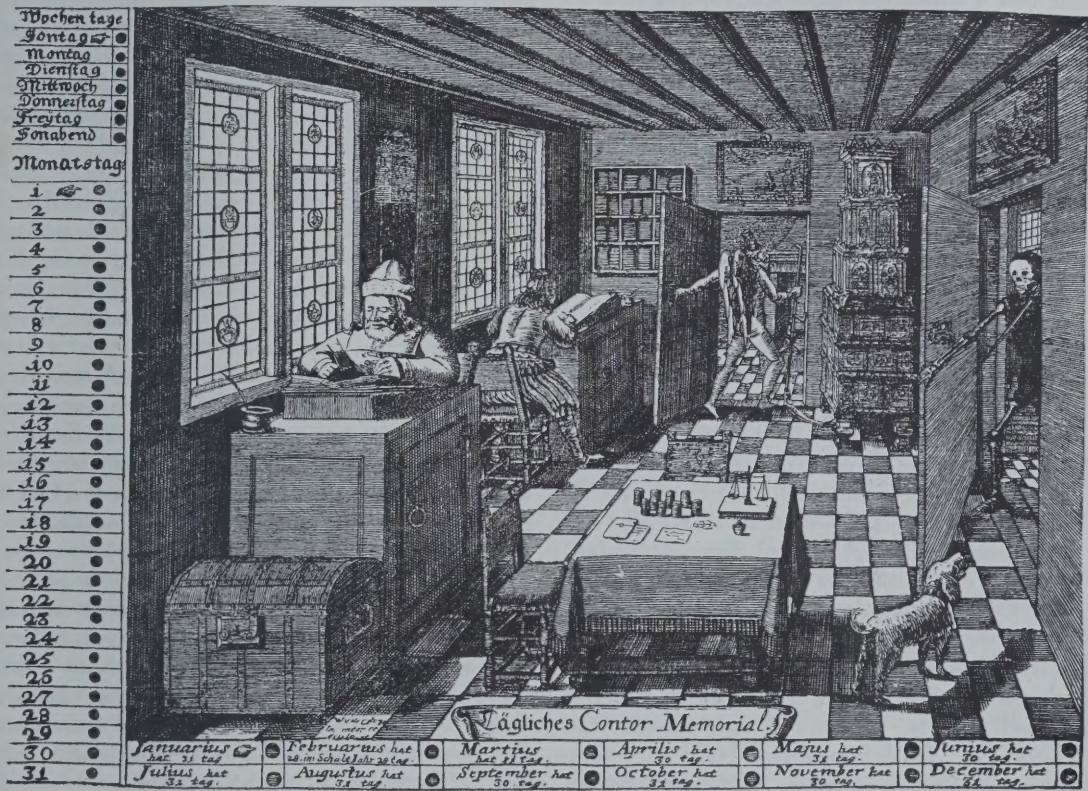
sten Anhänger fand. Es zwang sie zu radikaler Einschränkung, wenn nicht zur Aufgabe ihres Berufes; und die blutigen Kämpfe, die es mit den römischen Gewalten zu bestehen hatte, verdanken nicht zum geringsten ihre erbitterte Schärfe dem Gegensatz von Kapital und Arbeit, der neben dem religiösen Gegensatz in ihnen zum Austrag kam. Und bekannt ist das Wort Jesu, das sich gegen die Reichen, und das heißt in dieser Zeit vor allem die durch Handel reich Gewordenen, wendet: Es erklärt ihren Eintritt in das Reich Gottes für unmöglich.

Aber trotz oder vielmehr wegen dieser scharf ausgeprägten Gegensätze sind es gerade die Religionen mit einem ethischen Rigorismus gewesen, die auf eigentümliche Weise gerade Geist und Stand des Kaufmanns ungewollt wie kaum eine andere Macht gefördert und bestimmt haben. Das scheint auf den ersten Blick ein Widerspruch, und ist doch tief in dem Wesen dieser Religionen wie der kaufmännischen Gesinnung begründet. Wir wollen hier nicht von den äußeren Forderungen reden, die durch bestimmte Vorschriften irgendwelchen Zweigen des Handels zuteil geworden sind. So hat, um nur ein bekanntes Beispiel zu nennen, die im Islam tief begründete religiöse Scheu vor der Nacktheit im Orient die Blüte der Textilindustrie und des Textilhandels mithervorgeufen. Auch davon soll nicht geredet werden, daß etwa im Altertum die Tempelschaften und in den christlichen Jahrhunderten die Kirchen um der reichen Gaben und Mittel willen, die ihnen aus Spenden allenthalben zuflossen, die belebenden Mittelpunkte auch der ökonomischen Verhältnisse geworden sind. Dieser zugleich händlerische und priesterliche Geist ist allezeit wirksam gewesen und allezeit auch ebenso scharf bekämpft worden, als ein Abfall von den spezifisch religiösen Forderungen. Wichtiger ist der entscheidende Einfluß, den gerade die Strenge der religiösen Ethik auf den Bestand und den Betrieb des Handels hat ausüben können. Auch diese Erscheinung ist nicht etwa auf die neuere Zeit und das Abendland beschränkt, sondern findet sich in den verschiedensten Zeiten und Landstrichen. Einige Tatsachen mögen diesen Zusammenhang zunächst klären helfen.

Während die finanziellen Kreise in Indien fast ganz einer Religiosität anzugehören, die in den Formen heiliger Kultmahle zu Ehren ihres Heilandes eine mystische Andacht pflegen und diese Mahle oft zu üppigen und luxuriösen Dinern umgestalten, ist der Handel in Indien vor allem den Anhängern solcher Religionen vorbehalten, deren Kennzeichen eine rigorose ethische Norm sind. Es sind insbesondere die Frommen des parsischen Glaubens, deren unbedingtes Wahrheitsgebot gerade im Orient häufig als eine unerträgliche Erschwerung spezifisch kaufmännischen Handelns und Lebens betrachtet worden ist, oder die Glieder der Jainasekte, deren harte asketische Religiosität wiederum für die geschmeidige, allen

Verhältnissen Rechnung tragende Betätigung kaufmännischen Geistes ein unüberwindliches Hindernis zu bieten scheint. Im Islam scheint die religiöse Haltung des Kaufmanns vor allem einer Derwischreligiosität zuzuneigen, die in Rausch und Ekstase, in der unbedingten Ferne von allem Rationalem, die Erlösung der Seele sucht. Im abendländischen Mittelalter waren es Händler, die die sektiererische Frömmigkeit mit ihrer mystischen Heilssuche und ihren strengen sittlichen Geboten von Ort zu Ort und von Land zu Land trugen; die Waldenser sind das bekannteste Bei-

ist mit ihrer Entwicklung, wiederum auf sehr verschiedene Weise, eine Belebung kaufmännischen Geistes und Förderung kapitalistischer Tendenzen verknüpft gewesen. Noch vor dreißig Jahren gab es in den Vereinigten Staaten für einen Kaufmann, der ein Geschäft irgendwelcher Art zu gründen beabsichtigte, keine bessere Legitimation und keine aussichtsreicheren Chancen, als wenn es ihm gelang, zugleich mit seiner Niederlassung Mitglied einer strengen puritanischen oder anderen Sekte zu werden. Er konnte dann nicht nur gewiß sein, alle übrigen Gemeindeglieder sogleich zu seinen



Tod und Kaufmann. Kupfer von Winterstein. 17. Jahrhundert.
Aus dem Kalender „Der Kaufmann 1725“, C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart.

spiel. Vor allem zeigen dann die vielfältigen Sekten des Protestantismus in West- und Osteuropa den gleichen Zusammenhang zwischen religiöser Ethik und kaufmännischer Rationalität, um es einmal kurz und schlagwortartig zu formulieren. In Mitteleuropa etwa Zwinglianer und Calvinisten, lutherische und vor allem reformierte Pietisten, in England und Amerika die Puritaner und Methodisten, die Baptisten, Mennoniten und Quäker, in Rußland etwa die Stundisten und Skopzen und Duchoborzen, die durch Tolstoi bekanntgeworden sind, — sie alle zeigen eine jeweilig durchaus verschiedene, aber in der Strenge ihrer sittlichen Forderungen durchaus gleiche Art von Gemeindereligiosität, und immer

Kunden zählen, in bedrängten Zeiten auf weitgehende Unterstützung rechnen zu können, sondern seine Mitgliedschaft eröffnete ihm weitgehenden Kredit, wohin er immer kam, und sicherte ihm unbedingtes geschäftliches Vertrauen. Denn man war überzeugt, daß nur der in den Verband der Gemeinde aufgenommen wurde, der durch vielerlei Beweise seine unerschütterliche Rechtlichkeit bewährt hatte, der in seiner Vergangenheit keinerlei Makel aufwies. Hier zeigt sich aber zugleich ein neuer und wie es scheint spezifisch abendländischer Zug der Verbindung zwischen ethischer Religiosität und kaufmännischem Geist. Es ist die Wahlverwandtschaft, die zwischen dem wirtschaftlichen Ratio-

nalismus auf der einen Seite und der strengen religiösen Gemeindeethik auf der andern Seite besteht. Zwar gab es und gibt es zu allen Zeiten einen Kapitalismus, der von dieser Verbindung kaum etwas weiß. Im gesamten Altertum — mit der einzigen, aber auch nur bedingt geltenden Ausnahme des Judentums — und im Orient bis auf den heutigen Tag hat der Kapitalismus niemals eine einheitliche rationale Ethik des Kaufmannsstandes erzeugen können; vielmehr wirkt er durchaus ungeregt, nährt sich von politisch bedingten Verhältnissen und „gelegentlichem Gelderwerb“ wie Steuerpacht, Kolonisation, Raub, Staatslieferungen und Ähnlichem; und hier ist auch das Fehlen irgendeiner Art religiös begründeter Ethik immer bezeichnend und häufig in politischen Gesetzen und Erlassen von der Zeit des babylonischen Großkönigs Hammurabi im zweiten Jahrtausend vor Christi Geburt bis zur römischen und byzantinischen Kaiserzeit gerügt worden. Je mehr man sich aber einem strengen, auf unbedingt verpflichtende sittliche Normen gegründeten Gemeindeglauben nähert — und das ist im Altertum aus bestimmten religiösen und geschichtlichen Gründen fast nur im Judentum der Fall —, um so mehr steigt auch die Rationalität des kaufmännischen Handelns, um so mehr werden die Anhänger solchen Glaubens zu Trägern eines Geistes wirtschaftlicher Betriebsführung und fördern die Ausbildung eines spezifischen Handels- und Kaufmannsgeistes. Welches sind die tieferen Gründe dieser Erscheinung, und wo liegt die Ursache dieser seltamen Wahlverwandtschaft? An dem Judentum, das im Altertum diesen Handelsgeist in einem erstaunlichen Maße ausgebildet hat, mag zunächst die besondere Art dieses Zusammenhanges erläutert werden.

Vielfältige geschichtliche wie religiöse Gründe haben das Judentum in den vor- und nachchristlichen Jahrhunderten bestimmt, sich aus der Gemeinschaft der Völker auszusondern und seine eigentümliche Würde in einem Dasein zu tragen, das, abgeschlossen von allen Beziehungen, mehr und mehr in einer spezifischen Gemeindereligiösität sich verwurzelt. Die alten nationalen Träume sind zwar niemals ganz verfliegen, aber umgewandelt in die Hoffnung, daß am Ende der Zeit, nicht mehr auf geschichtlichem Boden, Gott sie mit wunderbarer Tat zu einer herrlichen Wirklichkeit führen werde. Die Gegenwart steht ganz unter dem Zeichen dieser Hoffnung in Verpflichtung und Verheißung; in Verpflichtung, denn sie fordert, daß jeder Tag des Lebens in das Gesetz einer göttlichen Ordnung eingespannt sei, und in Verheißung, denn sie belohnt diese getreue Gesetzeserfüllung mit der Aussicht auf eine künftige Herrlichkeit. In dieser Anschauung ist ein Doppeltes gesetzt: Sie fordert von dem einzelnen stete Beobachtung kodifizierter Normen. Sie erfüllt ihn, zum erstenmal in der Geschichte der antiken Religionen, mit der Pflicht einer immer wachen Selbstkontrolle, läßt ihn sich und die Welt nach ihren Maßen

messen. Es ist eine Tätigkeit, die in dieser Welt sich vollzieht, die aber nirgends an dieser Welt haftet. Denn ihr Sinn liegt außerhalb der Welt, in einem fremden und fernen Jenseits, zu dem von dem Diesseits nur die Brücke der Sehnsucht und Hoffnung hinüberführt. Und diese Sehnsucht verstärkt ihrerseits die Peinlichkeit, mit der die Lebensführung methodisiert und rationalisiert wird. Die Welt wird zu der nüchternen und arbeitsamen Stätte, verliert allen Duft und Zauber, den sie etwa auf hellenischem Boden in überreichem Maße entfaltet hatte. Nicht einmal das gestattet der strenge Glaube, der auf einen Gott, fern aller Welt sich richtet, daß der einzelne an irdischem Gerät und Besitz hafte. Alles tritt in den Dienst dieses Gottes, nicht um seiner eigenen Erhöhung, sondern um seiner eigenen Entzauberung und Erniedrigung willen. Wie der einzelne darum teilnahmslos und fremden Auges durch die Reiche dieser Welt wandert, nirgends sich verwurzelnd und immer auf ein jenseitiges und erdenfernes Ziel gerichtet, so werden auch die Güter dieser Erde gleichsam seelenlos; sie wandern fremd durch die Hände und werden nirgends von einem liebevollen Auge geleitet. Darum kennt der Jude der vor- und nachchristlichen Jahrhunderte kein Haften am Besitz und Boden, an Arbeit und Beruf; er wird zum Händler und ist rein auf den Tauschverkehr angewiesen, der ihn sozusagen am wenigsten mit den Dingen dieser Erde in unmittelbare Berührung bringt. Über allem Handel steht als fremde Norm das Gebot der peinlichen Gesetzeserfüllung; wie es die höchste Kraft und die meiste Zeit jeden Tages beansprucht, drängt es die Tätigkeit des Berufes in zweite Linie, treibt ihn zu Geschäften, die so wenig wie möglich Zeit beanspruchen, läßt ihn in Geldgeschäften diejenige Tätigkeit erblicken, die dem notwendigeren Gesetzesstudium am meisten Raum gönnt. So werden schon in diesen Zeiten die Juden zu den Geldwechslern und Tauschhändlern der antiken Welt. Dennoch entsteht auch hier noch keine rationale Geschäftsführung als unmittelbare Folge dieser eigentümlichen religiösen Ethik, sondern höchstens die Ansätze zu einer solchen. Denn die strenge Scheidung, die zwischen dem religiös erwählten Volke und den religiös verachteten Völkern unübersteiglich aufgerichtet ist, läßt zwar die draußen liegenden Bezirke als Gebiete erscheinen, auf denen aller Betätigung nur das eine Gebot gilt, die sich bietenden geschäftlichen Chancen so frei und so rationell wie möglich auszunützen; denn der Gedanke der religiösen Bewährung auch in den Dingen des Alltags, der später im Calvinismus und Puritanismus zu entscheidender Bedeutung gelangt ist, fehlt hier durchaus. Er ist sozusagen heimatberechtigt nur innerhalb des Bezirkes der eigenen Gemeinde, oft nur des eigenen Ghettos, und fordert hier zunächst Bewährung nicht in den Dingen des Alltages, der dauernd gottentfremdet bleibt, sondern in den Stunden des Tages, die der Erforschung

und Erfüllung der komplizierten rituellen und ethischen Gebote gewidmet werden müssen. Hier ist der einzelne immer in erster Linie jüdischer Gläubiger, danach gleichsam in scharfer Trennung von dem ersten auch Händler und Kaufmann; und es gibt eine Fülle von Beispielen, in denen Rabbinen und Schriftgelehrte Karawanen nach dem Osten und Westen aussenden. Aber es gibt kein Feld der Tätigkeit, auf dem Glauben und Beruf sich vereinigen können, auf dem der Beruf als Bewährung des Glaubens und der Glaube als Begründung des Berufes verstanden worden ist. Wohl ist also dem jüdischen Kaufmann durch die strenge, zu immer reger Selbstbeobachtung zwingende religiöse Ethik und durch seine Zugehörigkeit zu einer eng zusammengehörigen und von allen andern sich abschließenden Gemeinschaft die rationelle Betriebsführung seines Geschäftes sozusagen erleichtert; und diese Erleichterung hat die kommerzielle Beherrschung vor allem des römischen Ostens durch die Juden ermöglicht, über die einzelne antike Schriftsteller gelegentlich klagen. Sie hat auch in dem Judentum den immer regen Geschäftsgeist großgezogen, der alle Güter zu erfassen strebt. Aber zu jener Rationalisierung, die mit dem ausgehenden Mittelalter sich anzubahnen beginnt, und die ihren wirklichen Impuls erst den protestantischen Sekten der neueren Zeit verdankt, ist es nirgendswo im Judentum gekommen. Der Jude bleibt auch im Mittelalter auf den „ungeregelten Gelderwerb“, sei es als Vermittler von Staatslieferungen oder als Finanzier politischer Unternehmungen, oder auf welche Art immer, beschränkt.

Der tiefste und wichtigste Grund dieser auffälligen Erscheinung ist darin gelegen, daß auch der Katholizismus sich nicht von der religiösen Bindung im Mittelalter befreit hat, die jede Form von Gemeinschaft bestimmt. Wie im Altertum nur diejenigen in näheren Verkehr miteinander treten können, die denselben nationalen oder lokalen Gott verehren, wie auch im Judentum jedes Zusammensein und Zusammenwirken mit Andersgläubigen religiös verunreinigt, so hält auch die mittelalterliche Kirche an dem Satz fest, daß Handel und Verkehr nur zwischen Angehörigen des gleichen Glaubens mit gleichen Rechten und Pflichten für beide Teile möglich sei. Dieser Glaubenssatz hat es verschuldet, daß im Verkehr mit Andersgläubigen jede Form des geschäftlichen Handelns recht und billig war, daß ein spezifisch kaufmännischer Geist von strenger berufsmäßig geforderter Rechtlichkeit sich nicht oder nur in beschränktem Maße hat entwickeln können. Diese religiöse Bindung jeglichen Verkehrs ist zwar schon im Urchristentum in berühmten Sätzen der paulinischen Briefe prinzipiell überwunden, aber die Macht der vom Altertum überkommenen historischen Tradition hat ihre Verwirklichung gerade auch auf geschäftlichem Gebiet unmöglich gemacht. Erst durch das Aufkommen der mittelalterlichen Bürgerstädte im 11. und 12. Jahr-

hundert sind die Grundlagen gegeben, die es gestattet, alle hemmenden religiösen Fesseln abzustreifen. Sie haben auch erst ein Eigentümliches Berufsbewußtsein, eine spezifische Berufsethik wenigstens in den ersten Anfängen entstehen lassen.

Aber erst die Zeit der deutschen Reformation ist die große Befreierin auch in dieser Hinsicht. Sie hat den Gedanken des Berufs religiös gefordert und geheiligt, sie hat dadurch einem eigentümlichen Berufsgeist den Boden bereitet und hat so auf kaufmännischem Gebiete dazu beigetragen, jene nur im Abendlande sich findende Methode rationeller Geschäfts- und Lebensführung entstehen zu lassen, die für die gesamte Entwicklung des Handels und der Wirtschaft von entscheidender Bedeutung geworden ist. Von diesen Zusammenhängen soll in einer zweiten Betrachtung die Rede sein.

Der Buch- und Betriebsprüfungsdienst der Reichsfinanzverwaltung.

Von Karl Spannenkrebs, Breslau.

1. Ursachen.

Die Beiträge, die der einzelne Staatsangehörige zu den Kosten der Öffentlichkeit zu entrichten hat, dienen allgemeinen Zwecken wie solchen der Kultur, der Rechtsprechung, der auswärtigen Beziehungen, der Verteidigung und der allgemeinen Verwaltung. Da der einzelne die Beziehungen zu den öffentlichen Ausgaben nicht persönlich empfindet, so müssen diese Beiträge zwangsweise eingezogen werden. Gerade bei der zwangsweisen Heranziehung muß aber der Verteilungsmaßstab ein möglichst gerechter sein, der die Kosten auf die tragfähigsten Schultern verteilt und die Schwächeren schont.

Auf diesen Gesichtspunkten baut sich auch das Steuerrecht auf, die Gesetzgebung bestimmt die Merkmale, nach denen der einzelne zu Steuern heranzuziehen ist. Die Merkmale sind stellenweise einfach. Wenn z. B. ein Objekt mit leicht bestimmbarer Werte einem Stempel unterworfen werden soll, so genügt die Bestimmung der Höhe des Stempels und die Berechnungsweise.

Schwieriger ist die Auffindung des Berechnungsmaßstabes bei den Steuern, die vom Einkommen oder vom Vermögen erhoben werden. Liegt ein fest normiertes Einkommen in Form von Gehalt oder Lohn vor, so bietet die Ermittlung der Zahl kaum Schwierigkeiten. Ganz anders ist aber der Fall dann, wenn die Ermittlung des Einkommens auf Grund von Buchaufzeichnungen erfolgt. Die privatwirtschaftliche Gewinnermittlung des Landwirts, insbesondere aber des Kaufmanns läßt ihm einen weiten Spielraum. Es soll im folgenden nur von der Gewinnermittlung des Kaufmanns gesprochen werden; die des Landwirts stellt sich formell anders, sachlich jedoch in der gleichen Weise dar. Die Feststellung des

Vermögens am Ende eines Rechnungsabschnittes (Schlußinventur und Schlußbilanz) bildet für die Buchhaltung einen wesentlichen Ausgleichsfaktor, der zugleich für das Endergebnis von ausschlagender Bedeutung ist. Durch eine hohe oder niedrige Bewertung des Endvermögens wird das Gewinnergebnis beeinflusst.

Das Handelsrecht, und vor allem die praktische Handhabung der Buchführung und des Abschlusses, lassen dem Kaufmann einen weiten Spielraum in der Feststellung von Vermögen und Gewinn. Bekannt sind die internen Kämpfe um Gewinnausschüttung und Werkerhaltung bei den Aktiengesellschaften. Solange diese Willkür nur Privatinteressen dient und höchstens zu einem Widerstreit verschiedener Privatinteressen führen kann, hat die öffentliche Hand keine Veranlassung, sich außerhalb der Rechtsprechungsins Mittel zu legen.

Sobald aber von den Zahlen, die das Ergebnis derartiger Berechnungen bilden, ein Beitrag zu den öffentlichen Lasten abhängt, kann die Errechnung der Grundlage nicht in einen Spielraum fallen, der so weit ist, wie der der buchmäßigen Gewinnermittlung oder der Bewertung irgendwelcher Vermögensgegenstände. Die Steuergesetze schreiben daher bestimmte feste Normen vor, Grundsätze, nach denen die Ermittlung der Besteuerungsgrundlagen zu erfolgen hat.

Wie die Erfahrung lehrt, ist es mit der Aufstellung und Verkündung von Normen und Grundsätzen allein nicht getan. Die Technik der Gesetzessprache allein mit ihren Kunstausdrücken und den Wortzweifeln birgt in sich stets die Gefahr von Mißverständnissen einerseits und selbstsüchtiger Auslegungsverdrehung andererseits.

Die Steuerverwaltung muß daher über ein Organ verfügen, das sowohl die Normen und den Willen des Gesetzes kennt als auch imstande ist, die Gedankengänge und die praktische Handhabung der Privatwirtschaft zu verstehen und zu verfolgen. Das Organ hat bei der Privatwirtschaft die richtige Anwendung der Gesetzesnormen zu überwachen, damit nicht die in dem privatwirtschaftlich gegebenen Spielraum liegenden Auffassungsverschiedenheiten und Einzelinteressen einen Einfluß auf den Beitrag des Kaufmanns zu den öffentlichen Lasten ausüben.

Dieses Organ hat die deutsche Reichsfinanzverwaltung in ihrem Buch- und Betriebsprüfungsdienst.

2. Wesen und Zweck.

Wesen und Zweck des Buch- und Betriebsprüfungsdienstes der Reichsfinanzverwaltung ergeben sich aus den vorher erörterten Ursachen. Gänzlich falsch, in der Auffassung des Steuerpflichtigen, wie der Steuerverwaltung, wäre es daher, den Buch- und Betriebsprüfungsdienst rein als ein Mittel aufzufassen, mit dessen Hilfe die Verwaltung in die Lage gesetzt sein soll, das Steueraufkommen zu erhöhen und aus der Privatwirtschaft möglichst viel Geld herauszuziehen.

Die Verwaltung ist an die Vorschriften der Gesetzgebung gebunden, und diese will gerade die Gleichmäßigkeit und Gerechtigkeit. Wollte die Gesetzgebung das Aufkommen erhöhen, so bliebe ihr der bedeutend einfachere Weg der Erhöhung der Tarife oder die Erfindung neuer Steuern.

Der Buch- und Betriebsprüfungsdienst ist auch kein Spionagetum, um etwa möglichst viel Verstöße gegen die Steuergesetze aufzudecken. Wenn auch eine solche Einrichtung heute in Anbetracht der gesunkenen Steuermoral und der dadurch hervorgerufenen Schädigung der Reichseinnahmen nötig ist und in bestimmter Form besteht, so hat doch der Buch- und Betriebsprüfungsdienst damit nichts zu tun. Wohl wirkt er in einzelnen Fällen einmal aufdeckend hinsichtlich solcher Vergehen, in der Regel ist sein Aufgabenkreis aber ein völlig anderer.

Der Buch- und Betriebsprüfungsdienst unterstützt die vom Gesetze erstrebte gleichmäßige Heranziehung des einzelnen zu den öffentlichen Lasten und befaßt sich mit denjenigen Vorgängen in der Privatwirtschaft, die in den Büchern des Kaufmanns usw. festgelegt sind und die als Grundlage für die Errechnung der steuerlichen Last dienen.

Die dauernde Berührung der im Buch- und Betriebsprüfungsdienst tätigen Personen (Buchprüfer) mit der Wirtschaft schärft das wirtschaftliche Verständnis und die Übersicht der Wirkung privatwirtschaftlicher Vorgänge auf die Besteuerungsgrundlage. Die Möglichkeit der Vergleiche mit anderen Unternehmungen bringt dem Buchprüfer im Laufe der Zeit eine Sachkunde, die für die ausgleichende Seite seiner Tätigkeit von höchster Bedeutung ist. Wenn sich auch in der Privatwirtschaft ein Gesetz der steuerlichen Leistungsfähigkeit an der Hand von Betriebs-tatsachen nicht aufstellen läßt, so bieten sich im Vergleiche doch zahlreiche Anhaltspunkte für die Beurteilung der Leistungsfähigkeit zugunsten oder zuungunsten des einzelnen.

Dadurch, daß der Buch- und Betriebsprüfungsdienst in dauernder Fühlung mit der Wirtschaft steht, wird er nicht Gegner der Wirtschaft, sondern die notwendige Verbindung zwischen der Wirtschaft und der Verwaltung; mit klarem Blick soll er für Vor- und Nachteile auch zum Anwalt der Wirtschaft den starren Gesetzesnormen gegenüber werden. Er kann schließlich dem Buchstaben des § 204 der Reichsabgabenordnung, daß die Verwaltung die Angaben des Steuerpflichtigen auch zu seinen Gunsten nachzuprüfen habe, Fleisch und Blut verleihen.

Ich stehe nicht an, zu erklären, daß die von mir gegebene Auffassung vom Wesen und Zweck des Buch- und Betriebsprüfungsdienstes in vielen Fällen noch nicht Überzeugung der Verwaltung und der Buchprüfer ist. Ein Buchprüfer aber, der seine Dienstaufgabe nur darin sieht, seiner Verwaltung berechtigt oder unberechtigt möglichst viel Geld hereinzubringen, der möglicherweise die Gesetzesunkenntnis des Steuerpflichtigen ausnutzt, um Vorteile für das Steueraufkommen ein-

seitig anzuwenden, wird auf die Dauer keinen Erfolg haben. Ein zu scharfer Druck drängt den ehrlichen Kaufmann in die Arme der Steuerunmoral und des Steuerbetruges. Ein Strafrichter, der seine Aufgabe nur darin sehen würde, zu bestrafen und nicht gerecht zu bestrafen, würde den Sinn der Strafe verkennen.

Andererseits muß aber der Gerechtigkeit wegen betont werden, daß auch in vielen Fällen die Wirtschaft dem Buch- und Betriebsprüfungsdienst nicht das nötige Verständnis entgegenbringt. Freilich, der Einblick in die Bücher und in die privatwirtschaftlichen Vorgängen des einzelnen Betriebes ist ein scharfer Eingriff der Verwaltung, aber man muß sich immer vor Augen halten, daß er im Interesse der Gesamtheit erforderlich ist. Der Arzt muß auch einem Gliede wehtun, um die Gesamtheit des Körpers zu erhalten. Die Steuergesetze werden nicht von der Verwaltung gemacht, und wenn die finanzielle Lage des Staates, besonders im Hinblick auf die Reparationszahlungen an den Feindbund, scharfe Opfer des einzelnen verlangen muß, so würde die Schonung eines Erwerbskreises die anderen um so stärker belasten. Vergessen wir nicht, daß die scharfen steuerlichen Eingriffe des Jahres 1924 mit dazu beigetragen haben, die neugeschaffene Währung zu halten!

Gegenseitige Reibung erschwert nur die Arbeit, die nun einmal notwendig ist, gegenseitiges Verständnis beseitigt Mißtrauen und führt eine Atmosphäre des Vertrauens herbei, die wir gerade im Hinblick auf die Lage der Zeit bitter nötig haben.

3. Geschichte.

Schon in der Vorkriegszeit war es üblich, ab und zu die Geschäftsbücher von Steuerpflichtigen zur Einsicht durch die Verwaltung und ihre Organe zu verlangen. Doch konnte man von einem System und einem regelrechten Buchprüfungsdienst noch nicht sprechen. Die Verhältnisse lagen damals auch einfacher, so daß in großem Umfange nicht ein Bedürfnis bestand, sachlich in die buchmäßigen Niederlegungen der Kaufleute einzudringen.

Im Auslande fanden sich dagegen schon Vorgänge der Prüfung von Büchern im Interesse der Besteuerung. In Deutschland wurde die gesetzliche Grundlage zu dem Buch- und Betriebsprüfungsdienste in dem heutigen Umfange durch die Reichsabgabenordnung vom Jahre 1919 geschaffen. In dem Gesetz selbst ist zwar der Ausdruck „Buch- und Betriebsprüfungsdienst“ nicht enthalten, um so genauer ist jedoch die Einrichtung und ihre Wirksamkeit umschrieben. Die von der Verwaltung gefundene Bezeichnung will in ihrem zweiten Teil „Betriebs“prüfungsdienst sagen, daß sich die Prüfung nicht allein auf die Niederschrift, sondern auf die betrieblichen Zusammenhänge erstreckt. Geprüft im engeren technischen Sinne wird ein Betrieb ja nicht, dazu gehörten technische Kenntnisse, und die eigentlichen betriebstechnischen Vorgänge sind auch für die Steuer in der

Regel ohne Bedeutung. Ein Betrieb kann nicht etwa angehalten werden, technisch besser zu arbeiten, damit er mehr Steuern erbringe. Der Ausdruck „Buchprüfungsdienst“ ist eine gleichbedeutende Verkürzung der vollen Bezeichnung „Buch- und Betriebsprüfungsdienst“.

Auf Grund der Reichsabgabenordnung wurde zur Einrichtung und Organisation des Buch- und Betriebsprüfungsdienstes im Jahre 1921 eine besondere Abteilung an das Reichsfinanzministerium angegliedert. Die Aufgabe dieser Abteilung war: die technische Ausgestaltung des neuen Dienstes, die Heranziehung von Sachverständigen und die Ausbildung der geeigneten vorhandenen Steuerbeamten zu Buchprüfern.

Im Jahre 1923 war die Aufgabe dieser Abteilung erfüllt, sie wurde wieder aufgelöst und das Schwergewicht nunmehr hinsichtlich der Buchprüfung auf die Finanzämter und hinsichtlich der Organisation auf die Landesfinanzämter verlegt. Außerdem bestehen Bestrebungen, Stellen zu schaffen, die aus besonderer Sachkunde heraus für einzelne Aufgaben eingesetzt werden. In Berlin besteht noch eine Zentralstelle, die in allgemeinen organischen Fragen mitwirkt und eine gewisse Verbindungsstelle für einheitliche Durchführung der Aufgaben des Buch- und Betriebsprüfungsdienstes darstellt.

Die Schule des jungen Buch- und Betriebsprüfungsdienstes litt natürlich auch unter der Inflationszeit, in der unter dem Rausch der inhaltslosen Zahlen viel unnötige Kraft vergeudet wurde. Der eigentliche Aufbau mit einem gewissen Dauerwerte beginnt erst jetzt unter der Wirkung der Steuerreform vom 10. August 1925.

Dieser 10. August 1925 ist für die Geschichte des Buch- und Betriebsprüfungsdienstes auch noch in einer anderen Richtung von Bedeutung. Während bisher die Verwaltungsbehörde im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen das Recht zur Vornahme von Buchprüfungen hatte, ist durch die Einfügung eines 10. Absatzes in den § 162 der Reichsabgabenordnung den Finanzämtern eine Pflicht zur regelmäßigen, sich mindestens alle drei Jahre wiederholenden Buch- und Betriebsprüfung bei Großbetrieben auferlegt worden. Als Großbetriebe rechnen solche, die mehr als 50 Arbeitnehmer beschäftigen. Hier muß also das Finanzamt auch ohne jegliche Veranlassung rein im Interesse einer sog. Steueraufsicht prüfen, ob die Bücher den formellen oder sachlichen Forderungen entsprechen.

4. Fälle einer Buchprüfung.

Das Recht der Buch- und Betriebsprüfung ist ein umfangreiches. Wie schon angedeutet, gibt es in bestimmten Fällen, nämlich bei den Großbetrieben, eine gesetzliche Pflicht der Finanzbehörde, regelmäßige Buchprüfungen vorzunehmen. Man spricht hier von ordentlichen Buch- und Betriebsprüfungen, die sich auf alle für die Besteuerung bedeutsamen Tatsachen erstrecken.

Im Gegensatz dazu stehen die außerordentlichen Buch- und Betriebsprüfungen, bei denen wieder zwei Untergruppen zu unterscheiden sind:

1. Die Buchprüfung als Steueraufsichtsmaßnahme. In bestimmten Fällen ist die Finanzbehörde berechtigt, ohne einen besonderen Anlaß Bücher zu prüfen, so z. B. in Umsatzsteuerangelegenheiten, in Angelegenheiten der Verbrauchsabgaben, wo in der Regel eine ganz bestimmte Form der Aufzeichnungen in amtlich vorgeschriebenen Formularen gefordert wird. Als ganz allgemeine Aufsichtsmaßnahme kann das Finanzamt jederzeit ohne einen bestimmten Anlaß und auch ohne das bestimmte Ziel einer Steuerart prüfen, ob die Bücher formell und sachlich richtig geführt werden. Dieses Recht, das seine gesetzliche Grundlage in § 162, Absatz 9 der Reichsabgabenordnung hat, ist durch mehrere Reichsfinanzhofentscheidungen anerkannt und in dem Sinne ausgebaut worden, daß das allgemeine Buchprüfungsrecht der Finanzbehörden jederzeit nach pflichtgemäßem Ermessen ausgeübt werden kann. Es kann z. B. ein Groß- oder jeder andere Betrieb alle Jahre, alle halbe Jahre geprüft werden. Die Grenze der Anwendung des Rechtes wird lediglich durch die der Behörde zur Verfügung stehende Zeit, die Kräfte und vernünftige Billigkeitserwägungen gegeben sein.

2. Die Buch- und Betriebsprüfung in einem bestimmten Steuerverfahren. Hier kommt in erster Linie das Steuerermittlungs- und Festsetzungsverfahren. Um auf Grund der Steuererklärung das steuerbare Einkommen, den Umsatz, das Vermögen usw. festsetzen zu können, hat das Finanzamt die Erklärung zu prüfen; zu einer solchen Prüfung zieht es bei Kaufleuten vielfach die Bücher heran. Allerdings sollen die Bücher in der Regel erst verlangt werden, wenn die Auskunft des Steuerpflichtigen nicht genügt, und wenn Zweifel bestehen. Gebunden ist das Finanzamt an diese Regel nicht, in den meisten Fällen wird auch im Interesse des Steuerpflichtigen eine Buchprüfung schneller und ohne größeren Zeit- und Kräfteaufwand vor sich gehen, als die Beantwortung langer Fragebogen.

Ist ein Rechtsmittel eingelegt, so kann auch zur Klärung der Tatsachen eine Buchprüfung vorgenommen werden. In einem Strafverfahren wird in vielen Fällen ebenfalls auf die Bücher zurückgegriffen.

Schließlich kann das Finanzamt unter Umständen auch in Angelegenheiten Dritter Auskünfte und Buchvorlegung verlangen. Soll z. B. festgestellt werden, zu welchem Preise ein Kaufmann Waren erworben hat, so kann bei dem Lieferanten angefragt und in dessen Bücher eingesehen werden. Damit die Inanspruchnahme in solchen fremden Angelegenheiten keine übermäßige wird, ist die Anwendung dieser Maßnahme eingeschränkt. Zunächst gehört einmal die Genehmigung der übergeordneten Behörde, des Landesfinanzamts, in jedem einzelnen Falle dazu, und dann

müssen die verlangten Unterlagen und Bücher genau bezeichnet werden. Es kann also z. B. nicht ohne weiteres eine Buchprüfung zu dem Zwecke stattfinden, um etwa alle Kunden einer Fabrik hinsichtlich der Menge und des Preises der gekauften Waren nachzuprüfen.

Das Buchprüfungsrecht, das hier in großen Umrissen gezeigt worden ist, erweitert sich noch durch einige Sonderfälle, die aber nicht von allgemeinem Interesse sind. Ein scharfer Einblick bleibt die Buchprüfung in jedem Falle, wenn auch ihre ausgleichende Bedeutung nicht zu vergessen ist. (Schluß folgt.)

Bücherbesprechungen.

Lambach, Walther, „Die Herrschaft der 500.“ Hamburg und Berlin 1926, Hanseatische Verlagsanstalt A.-G. Gr.-8°. 167 S. In Leinen gebunden M 8.-.

Auf Grund 5jähriger Abgeordnetenerfahrung entwirft Lambach ein Bild des parlamentarischen Lebens im neuen Deutschland. Das Buch wirkt sensationell, weil es nichts schildert als die Wirklichkeit der Volksvertreter-tätigkeit, ohne holde Verbrämung und ohne verständnislose Ablehnung, wie sie von seiten der Nichtpolitiker in völliger Unkenntnis der tatsächlichen Verhältnisse oftmals geübt wird. Humorvoll wird dargestellt, welch gehetztes Dasein der Abgeordnete führt, wie alle Träume von Macht und Bedeutung zunichte werden durch die Größe und Vielseitigkeit der verlangten Arbeitsleistung, die Schwierigkeiten in räumlicher und technischer Hinsicht, die Wucht der Fraktionsmeinung und die außerparlamentarischen Einflüsse. Belehrend ist die Aufzeichnung des langen Wegs, den ein Gesetz vom Referentenentwurf bis zur Verkündung zu nehmen hat; von diesen — sachlich notwendigen — Umständlichkeiten machen sich viele kaum einen rechten Begriff. — Dem Buch sind über 50 lustige Momentaufnahmen aus dem Reichstag, seinen Ausschüssen und seinem Restaurant beigegeben. Ein parlamentarischer Kalender, wie zahlreiche tabellarische Übersichten über die Verteilung der Fraktionen, der Berufsvertreter, der Frauen usw. erhöhen das Verständnis für die politischen Möglichkeiten des Reichstags. Das Buch ist amüsant zu lesen und wird jedem politisch interessierten Deutschen Belehrung und Anregung geben. Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

Aluf, A., *Die Gewerkschaften und die Lage der Arbeiter in der Sowjetunion.* Berlin 1921—1925. Führer-Verlag.

Das Büchlein mit einer von Losowsky am 15. Mai 1925 in Moskau geschriebenen Einleitung ist interessant zu lesen; entzieht sich aber jeder Möglichkeit der Kritik. Bloße Statistik, Gegenüberstellung von Daten können keinen Vergleich erlauben, wenn man den Maßstab und den ganzen Komplex der wirtschaftlichen und politischen Ursachen nicht kennt. Hat doch zahlenmäßig der deutsche Arbeiter 1923 ein vieltausendfaches seines Lohnes verdient, der ihm im alten Deutschland gezahlt wurde; wie groß müssen also die Errungenschaften seitdem für ihn gewesen sein?

Die Schrift geht wenig über den Rahmen einer Tendenzschrift hinaus, ein Versuch der Widerlegung des Buches von S. Schwarz, „Rückblick und Ausblick über die russische Gewerkschaftsbewegung“. Deutlich ist überall der Zweck zu erkennen: Verherrlichung der roten Gewerkschaften und ihre Stärkung als politisches Werkzeug zur Beherrschung der Massen. Klar ist dies als Parole im Schlußworte ausgesprochen: „Die Gewerkschaften können ihrer Aufgabe nur Herr werden, wenn sie ihren Apparat den Massen nähern, ihre Arbeitsmethoden auf die Heranziehung der Mitglieder-massen zur aktiven Beteiligung an der lebendigen Tätigkeit der Verbände einstellen.“

Dr. A. Hartwig.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 5

MAI

1926

Einiges über englisches und amerikanisches Bankwesen.

Von Georg Obst.

I. Englisches Bankwesen.

Das Monopol der Bank von England, als einzige Aktiengesellschaft in England und Wales Bankgeschäfte zu betreiben, wurde 1826 eingeschränkt — die Gründung von Gesellschaften auch von mehr als 6 Mitgliedern wird gestattet an Orten, die mindestens 65 englische Meilen von London entfernt sind — und 1833 gänzlich aufgehoben. Auch in London selbst stand nunmehr der Gründung von Aktienbanken nichts mehr im Wege. Das Hauptpassivgeschäft beruht in der Ansammlung von Depositengeldern. Ursprünglich von Bankiers betrieben, ging es später auf die Privatbanken (Banken mit nicht mehr als 6 Teilnehmern) und neuerdings auf die Aktiengesellschaften über.

Die englischen Depositenbanken lassen sich einteilen in

1. purely metropolitan and suburban banks (reine Londoner Banken, ohne Filialen in der Provinz);
2. metropolitan and provincial banks (Banken, die in London und in der Provinz Geschäfte besitzen) und
3. purely provincial banks (reine Provinzialbanken).

Neben den Depositenbanken gibt es Privatbanken. Während ihre Zahl in London im Jahre 1832 62 betrug, ist sie heute auf 5 herabgesunken. Die Diskonthäuser (discount houses; bill brokers) sind Vermittler zwischen Geldgeber und Geldnehmer. Ein wichtiges Glied des Londoner Geldmarktes bilden die merchant bankers (kaufmännische Bankiers). Ursprünglich nur Wechsel akzeptierend, die zur Bezahlung der von ihnen gekauften Waren dienen sollten, gaben sie ihr Akzept nachher auch den Wechseln anderer Geschäftsleute und schafften als tüchtige Kaufleute

und Finanziers dem englischen Akzept Ansehen in der ganzen Welt.

Die colonial banks (Kolonialbanken), die zum Teil mit Unterstützung der Regierung errichtet sind und mannigfache Vorrechte genießen, haben ihren Hauptsitz in London oder einer der englischen Kolonien, Filialen in einer oder in mehreren der englischen Kolonien bzw. in London. Sie vermitteln den Zahlungs- und Kreditverkehr mit den Kolonien. Die foreign banks suchen ihren Wirkungskreis in den nicht englischen Überseeländern, zum Teil auch im nahen Osten. Zu den foreign banks gehören auch die ausländischen Banken, die in England Niederlassungen haben. Man gruppiert sie in: europäische, nordamerikanische, südamerikanische und asiatische Banken.

Als „banker“ werden nach englischem Sprachgebrauch die Firmen bezeichnet, die „vorwiegend fremde, ihnen von einer größeren oder kleineren Zahl von Kunden auf kürzere oder längere Frist anvertraute Gelder in ihrem Geschäft verwenden“ (Edgar Jaffé).

Was die innere Verwaltung der englischen Banken anbelangt, so ist zu bemerken, daß die Leitung der Bank in den Händen des board of directors (an der Spitze: der chairman und der deputy chairman) liegt. Er entspricht etwa dem deutschen Aufsichtsrat, tritt aber weit öfter als dieser, in der Regel wöchentlich einmal, zusammen. Die Exekutive bilden die managing directors, die bei einigen Instituten auch general managers (chief general manager, joint general managers) heißen. Weitere Mitglieder der Bankleitung sind: der general managers' assistant, der chief accountant (Hauptbuchhalter), der cashier (Kassendisponent), der finance manager usw.

Während bei den deutschen Aktienbanken das Kapital in der Regel voll eingezahlt ist, wird bei den englischen Banken unterschieden:

authorized capital (bewilligtes Kapital),
subscribed capital (gezeichnetes Kapital),
paid-up capital (einbezahltes Kapital).

Vom Standpunkt des Aktionärs betrachtet setzt sich der Stammanteil zusammen aus:
 paid-up capital (einbezahltes Kapital),
 uncalled capital (rufbares Kapital),
 reserve liability (Nachschußpflicht).

Das englische Bankwesen der Gegenwart steht unter dem Zeichen der Konzentration: Die großen Institute haben die kleinen aufgesaugt und Filialen in der Provinz, Depositenkassen in London errichtet. 5 Institute sind es, die die anderen

ULSTER BANK LIMITED

ESTABLISHED APRIL, 1836. AFFILIATED TO WESTMINSTER BANK LIMITED.

Capital Authorised and Subscribed . . . £ 3,000,000.
 Capital Paid Up £ 500,000
 Reserve Fund £ 1,000,000 } = £ 1,500,000.

HEAD OFFICE — WARING STREET, BELFAST.

Managing Directors,
 STANLEY FERGUSON. | ROBERT K. L. GALLOWAY. | A. H. MOODY. | W. M. FULLERTON.
Secretary, M. W. BLACKWOOD. | *Chief Cashier,* CHAS. W. PATTON.
Chief Accountant, J. WALLACE BLACKWOOD. | *Head Office Manager and Assistant Secretary,*
 JOHN GRAHAM. | *Assistant Cashier,* R. M. B. HARRISON. | *Controller of Branches,* JOHN KNOX
 PATTEN. | *Chief Inspector of Branches,* FREDERICK F. HYDE. | *Inspectors of Branches,* HENRY
 ADAMS AND CHARLES PENDER. | *Assistant Inspectors,* J. H. COULSON AND J. G. MADILL.

BALANCE SHEET, 30th November, 1925.

To Capital paid up	£ 500,000 0 0	By Government Stocks—	
To Reserve Fund	1,000,000 0 0	War Loan and other Securities of, or guaranteed by, the British Government	£ 9,968,830 16 4
	£ 1,500,000 0 0	By Colonial Government Stocks, and other Securities	287,641 12 1
To Deposits and Credit Accounts	20,720,741 14 1		£ 10,256,472 8 5
To Acceptances Current	Nil	By Cash on hand, Balances with London Bankers, and Remittances in transit	2,414,263 9 5
To Bills for Collection	66,688 11 7		£ 12,670,735 17 10
To Notes in Circulation	1,779,183 17 6	By Bills Discounted, Advances to Customers, Short Loans on Securities, &c.	11,269,616 10 0
To Undivided Profits	73,894 16 10	By Acceptances <i>per contra</i>	Nil
		By New Bank Premises	200,156 12 2
			£ 24,140,509 0 0
	£ 24,140,509 0 0		

PROFIT AND LOSS.

To Dividend at June, 1925, for Half-year at the rate of 21¼ per cent. per annum	£ 53,125 0 0	By Undivided Profits from 29th November, 1924	£ 91,589 1 11
Less Income Tax	11,550 5 2	By Net Profits for year ending 30th November, 1925—after deducting rebate on Bills Current, Interest due on Deposits, Income Tax, and all other expenses—all ascertained Bad and Doubtful Debts having been written off or fully provided for	216,380 9 9
	£ 41,574 14 10		
To Dividend at December, 1925, for Half-year at the rate of 21¼ per cent. per annum	£ 53,125 0 0		
Less Income Tax	10,625 0 0		
	£ 42,500 0 0		
To Superannuation Fund	50,000 0 0		
To Reserve Fund	100,000 0 0		
To Undivided Profits carried forward	73,894 16 10		
	£ 307,969 11 8		£ 307,969 11 8

Von dem 20 £ betragenden Nominalbetrag der Westminster Bank-Aktie sind z. B.:

- £ 5 einbezahlt,
- £ 5 rufbar,
- £ 10 Nachschußbetrag.

Den rufbaren Betrag kann die Gesellschaft jederzeit einfordern, den Nachschußbetrag (reserve liability) jedoch nur im Falle der Liquidation, sofern das Statut nichts anderes besagt.

englischen Banken in ihren Ziffern weit überlegen. „The big Five“¹⁾ besitzen etwa 85 % der Depositengelder aller englischen Aktienbanken

¹⁾ Diese Bezeichnung entstand, als in Paris die Friedensverhandlungen zwischen den Ministerpräsidenten von Großbritannien, Frankreich, Belgien, Italien und den Vereinigten Staaten von Amerika stattfanden. Der Ausdruck „The big Five“, den eine Tageszeitung prägte, ging dann auf die 5 mächtigsten Finanzinstitute über.

und 72 % der von den Depositenbanken Großbritannien hinterlegten Gelder. Von den 8100 Bankbüros der englischen Depositenbanken entfallen 6800 auf die big Five.

Neben der „amalgamation“ (völliger Verschmelzung) haben die Banken in Großbritannien neuerdings vielfach das System der „affiliation“ (Angliederung) angewendet, um ihre Macht zu stärken. Dies geschah besonders auch dann, wenn man das Notenausgaberecht der in die Konzentration eingeschlossenen schottischen oder irischen Banken erhalten wollte; bei der amalgamation (Aufgabe der juristischen Selbständigkeit) wäre es verlorengegangen. Die Geschäfte der angegliederten Bank werden von dem bisherigen Direktorium weitergeführt, aber es findet, wie in Deutschland, ein Austausch von Direktoren und Aufsichtsratsmitgliedern statt.

Eine solche „affiliated“ Bank ist auch die Ulster Bank, deren Ausweis wir in der Form bringen, wie er von Tageszeitungen und Fachzeitschriften, zu Propagandazwecken, veröffentlicht wird (s. S. 34).

Im Gegensatz zu kontinentalen Gepflogenheiten stehen bei einer Bilanz (Balance sheet) großbritannischer Gesellschaften die Passiva auf der linken, die Aktiva auf der rechten Seite.

Vom Nominalkapital sind bei der Ulster Bank nur $16\frac{2}{3}\%$ einbezahlt. Die Reserven betragen das Doppelte des eingezahlten Kapitals.

Weitere Posten der Passivseite sind: Kreditoren (Depositen- und Kontokorrentgelder, Guthaben auf Inkassokonto), Betrag der umlaufenden Noten, Gewinnvortrag.

Auf der Aktivseite sind die Effektenbestände, der Barbestand und die Guthaben bei anderen Banken, die Wechselbestände, die Debitoren und die Summe, mit der die Bankgebäude zu Buch stehen, angegeben.

Das Gewinn- und Verlustkonto (profit and loss) enthält auf der rechten Seite den Gewinnvortrag und den Reingewinn, auf der linken Seite den Verteilungsplan: $21\frac{1}{4}\%$ Dividende werden auf das eingezahlte Kapital ausgeschüttet, und zwar in 2 Raten; von der Dividende wird die Einkommensteuer gekürzt.

Die drei letzten Posten zeigen die Höhe der Abschreibungen, die Zuweisung in den Reservefonds und den Gewinnvortrag in neuer Rechnung.

II. Amerikanisches Bankwesen.

Wie in vielen andern Ländern, ist auch in den Vereinigten Staaten von Amerika der Begriff „Bank“ mit dem der „Notenbank“ identisch gewesen. Das Recht, Noten auszugeben, war gewissermaßen ein Bestandteil des Rechts, Bankgeschäfte überhaupt zu betreiben.

Holdsworth²⁾ gliedert die amerikanischen Banken in Privatbanken und in korporierte Ban-

ken. Bei den inkorporierten Banken wieder kann man unterscheiden:

1. Sparbanken (savings banks),
2. Trustgesellschaften (trust companies).
3. Handelsbanken,
 - a) Staatenbanken,
 - b) Nationalbanken,
4. Bundesreservebanken,
5. Landwirtschaftliche Kreditanstalten.

Die Nationalbanken haben, auf Grund des Nationalbankgesetzes, das Recht, gegen Hinterlegung entsprechender Beträge United States Bonds, Noten auszugeben.

Auf Grund des Federal Reserve Act vom 23. Dezember 1913 sind 12 Federal Reserve Banks (Bundesreservebanken) entstanden, die zu einem einheitlichen Organismus dadurch zusammengefaßt sind, daß sie der gemeinsamen Beaufsichtigung und Leitung einer Zentralstelle, des Federal Reserve Board, unterstehen. Die von den 12 Federal Reserve Banks ausgegebenen Noten müssen zu 40 % durch Gold und außerdem noch in voller Höhe (100 %) durch Wechsel gedeckt sein, die die betreffende Reservebank von einer ihrer Mitgliedbanken im Rediskont erhalten hat³⁾.

Die zahlenmäßig stärkste Gruppe ist die der Staatenbanken (Ende 1925 betrug ihre Zahl rund 18 000). Sie sind von den Einzelstaaten inkorporiert. Von dem ihnen zustehenden Recht der Notenausgabe können sie keinen Gebrauch machen, da ihre Notenausgabe mit einer Bundessteuer von 10 % belastet ist.

Von den Privatbanken pflegen die großen Firmen (J. P. Morgan & Co., Kuhn, Loeb & Co., Speyer & Co., Hallgarten & Co. u. a.) hauptsächlich das internationale Bankgeschäft. Finanzierungs-, Gründungs- und Emissionstätigkeit spielt bei ihnen eine große Rolle. Die mittleren und kleineren Firmen betreiben alle Zweige des Bankgeschäfts, wobei sie je nach dem Ort und den Konkurrenzverhältnissen bald diesen, bald jenen Geschäftszweig bevorzugen. Sie sind entweder individual oder partnership enterprises, Einzel-firmen oder Gesellschaften ohne „Charter“, ähnlich der offenen Handelsgesellschaft oder Kommanditgesellschaft.

Die Trustgesellschaften (trust companies oder loan and trust companies genannt) waren ursprünglich Treuhandgesellschaften und sind erst allmählich in die Reihe der Banken getreten. Ihr Arbeitsgebiet ist vielseitiger als das der anderen Banken des Landes.

Die Sparbanken (savings banks) unterliegen der Beaufsichtigung des einzelnen Staates, der oft auch eingehende Vorschriften über die Anlage von Geldern erlassen hat. Zu unterscheiden sind: die genossenschaftlichen Institute (mutual savings banks), die ausschließlich den Interessen der Sparer dienen und der Oberaufsicht von ehren-

²⁾ Money and Banking. New York 1925. S. 151.

³⁾ S. hierüber mein „Bankgeschäft“, Band II.

amtlichen Treuhändern unterstehen, und die als Aktiengesellschaften organisierten Sparkassen (stock savings banks), die den Erwerbsunternehmungen zuzurechnen sind.

Aus neuester Zeit stammen die Landwirtschaftlichen Kreditinstitute. Der Federal farm loan act vom 17. Juli 1917 schafft zur Befriedigung des langfristigen landwirtschaftlichen Kredits 2 neue Banktypen: die auf genossenschaftlicher Grundlage mit staatlicher Unterstützung ins Leben gerufene Federal land banks und die als Erwerbsinstitute errichteten joint stock banks. Die Institute beider Typen unterstehen einer Aufsichtsbehörde, dem Federal farm loan board. —

Erwähnt sei schließlich noch ein besonderer Typ des amerikanischen Bankwesens, die Commercial paper houses. Kauft die amerikanische Bank die ihr von Kunden angebotenen Wechsel, so ist dies discount — in der Kreditabteilung (credit department) werden sorgfältig Auskünfte, Bilanzen usw. über die zum Diskont zugelassenen Kunden und deren Kunden gesammelt —; hat die Bank darüber hinaus Gelder anzulegen, so kauft sie — wie die deutschen Banken Privatdiskonten — Wechsel am offenen Markt an. Als Vermittler bedient sie sich hierbei des broker (dealer). Die broker, die früher nur kommissionsweise handelten, haben in neuerer Zeit bankähnliche Institute, die commercial paper houses, geschaffen, die das Wechseldiskontgeschäft für eigene Rechnung betreiben. Sie kaufen „notes“ (Solawechsel) und acceptances (Akzepte) und verkaufen sie an Banken, die Kapital anlegen wollen. Ihr Gewinn liegt in der Zinsspanne, in der auch noch die Risikoprämie enthalten ist. —

Betrachten wir die **innere Organisation einer amerikanischen Handelsbank**, so sehen wir eine wesentliche Verschiedenheit von der Organisation deutscher Banken.

Die Aktionäre (stockholders) einer amerikanischen Handelsbank sind nicht so zufällig zusammengesetzt, wie es bei deutschen Aktienbanken die Regel ist. Holdsworth sagt hierüber (in „Money and Banking“): „Great care should be exercised in selecting the stockholders of a bank, for they are the source of all ultimate authority.“

Die Aktionäre erhalten, wie in England, ein certificate of stock, das besagt, wie viel Anteile (in der Regel zu je 100 \$) sie besitzen. Bei Verkauf der Aktien muß die Übertragung in den Büchern der Gesellschaft registriert werden.

Aus ihrer Mitte wählen die Aktionäre die Direktoren (board of directors). Bei Antritt ihrer Tätigkeit leisten sie einen Eid, daß sie die Angelegenheiten der Bank sorgfältig und ehrenhaft verwalten werden. Sie sind nicht hauptamtlich bei der Bank tätig; ihre Stellung ähnelt vielmehr der des Aufsichtsrates deutscher Aktiengesellschaften.

Geschäftsführender Direktor ist der von den

Direktoren gewählte Präsident und sein (oder seine) Stellvertreter. Sie haben vor allem die Verantwortung für die Kreditpolitik und die Liquidität der Bank. Sehr wichtig ist auch der Posten des „Cashier“, der die Kassendispositionen vornimmt — die Ein- und Auszahlungskassierer heißen in Amerika teller — und die allgemeine Aufsicht über den inneren Betrieb der Bank führt. Sein Wirkungskreis ist überaus groß und seine Tätigkeit sehr verantwortlich.

Betrachten wir nunmehr den (zusammengezogenen) Ausweis einer der größten amerikanischen Banken:

(Siehe Seite 37.)

Unter den Aktiven (Resources) bezeichnet der

1. Posten den Kassenbestand, die Reserven bei der Federal Reserve Bank, die Guthaben bei anderen Banken, weiter die Schecks, die am nächsten Tag im Clearing verrechnet werden. Infolge der gesetzlich geforderten Reserven ist der Gesamtbetrag so außerordentlich hoch.

Der 2. Posten beziffert die Regierungsanleihen, die die Bank als Kapitalanlage hält.

In Posten 3 und 4 sind die anderen Effektenbestände enthalten, darunter auch kurzfristige Anleihen. Weiter ist in diesem Posten einbegriffen die Kapitalbeteiligung bei der Federal Reserve Bank.

Posten 5: Diskonten (Wechsel mit höchstens 90-tägiger Lauffrist) und Lombarddarlehen.

Posten 6: Darlehen auf Grundbesitz.

Posten 7: Devisenbestände und Auslandsguthaben.

Posten 8 korrespondiert mit Posten 16. Die Bank belastet den Kunden für das ihm gegebene Akzept, Valuta: Fälligkeit.

Posten 9: Bankgebäude und anderer Grundbesitz.

Posten 10: Aufgelaufene Zinsen, Unkostenvergütung usw., die die Bank von ihren Kunden zu fordern hat.

Passiva (Liabilities):

Posten 11, 12 und 13: Kapital, Reserven und Gewinnvortrag, Summen, die den Aktionären (stockholders) gehören.

Posten 14: Eigene Akzepte, die bei der Federal Reserve Bank diskontiert sind. Die Bank sagt hinsichtlich dieses Postens: „Frequently a bank will find it more convenient to give its own secured notes to the Federal Reserve Bank instead of rediscounting the notes of its customers.“

Posten 15 entspricht Posten 10. Im Gegensatz hierzu handelt es sich aber um Zinsen, Kosten usw., die die Bank zahlen muß.

Posten 16 entspricht Posten 8.

Posten 17: Ausgeschriebene Schecks auf die Guaranty Trust Company, die noch nicht zur Einlösung vorgelegt sind.

Posten 18: Kurz- und langfristige Depositen.

Bei den Direktoren (Verwaltungsratsmitgliedern) ist die Angabe ihres Hauptberufs interessant.

Guaranty Trust Company of New York

MAIN OFFICE	FIFTH AVE. OFFICE	MADISON AVE. OFFICE			
140 Broadway	Fifth Ave. and 44th St.	Madison Ave. and 60th St.			
LONDON	PARIS	BRUSSELS	LIVERPOOL	HAVRE	ANTWERP

Condensed Statement, December 31, 1925

RESOURCES

1. Cash on Hand, in Federal Reserve Bank and Due from Banks and Bankers	\$ 162,995,748.94
2. U. S. Government Bonds and Certificates	34,980,695.39
3. Public Securities	15,762,171.73
4. Other Securities	21,593,855.71
5. Loans and Bills Purchased	382,279,794.05
6. Real Estate Bonds and Mortgages	1,565,650.—
7. Items in Transit with Foreign Branches	5,548,257.48
8. Credits Granted on Acceptances	40,263,426.45
9. Real Estate	7,980,926.04
10. Accrued Interest and Accounts Receivable	6,637,400.72
	\$ 679,607,926.51

LIABILITIES

11. Capital	\$ 25,000,000.—
12. Surplus Fund	15,000,000.—
13. Undivided Profits	6,884,933.80
	\$ 46,884,933.80
14. Bills Payable	5,000,000.—
15. Accrued Interest, Reserve for Taxes, etc.	6,046,070.19
16. Acceptances	40,263,426.45
17. Outstanding Treasurer's Checks	34,055,743.55
18. Deposits	547,357,752.52
	\$ 679,607,926.51

Die Mechanisierung der Banken⁴⁾ wurde in Amerika weit früher als in Deutschland vorgenommen; einige deutsche Banken haben aber in dieser Beziehung bereits amerikanische Banken überflügelt.

Deutschlands Stellung zum sowjet-russischen Außenhandelsmonopol.

Von Hans-Jürgen Seraphim, Breslau.

Mit dem Abschluß des neuen deutsch-russischen Wirtschaftsvertrages vom 12. Oktober 1925 ist das praktische Interesse der deutschen Wirtschaft am Rußlandhandel zweifellos im Zunehmen begriffen. Der deutsche 300-Millionen-Kredit zum Einkauf deutscher Industrieerzeugnisse, insbesondere Produktionsmittel, zum Aufbau der Volkswirtschaft der U. d. S. S. R. zeigt, daß ein enges wirtschaftliches Zusammenarbeiten aus mannigfachen Gründen von beiden Seiten gewünscht wird. Es unterliegt auch gar keinem Zweifel, daß die Ausgestaltung der Außenhandelsbeziehungen zwischen Rußland und Deutschland nicht nur erstrebenswert, sondern heute bereits möglich ist, besonders seitdem der Vertrag vom 12. Oktober manche Schwierigkeit aus dem Wege geräumt hat. Im ganzen aber hat er nur die bereits bestehenden Zustände umschrieben, nichts wesentlich Neues gebracht.

Will man die gegenwärtigen deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen verdeutlichen, so ist diese Feststellung von größter Wichtigkeit, denn sie

führt unmittelbar zu dem Kernproblem sowjet-russischer Außenhandelspolitik, dem Außenhandelsmonopol. Eines sei vorweg betont: am Außenhandelsmonopol rütteln zu wollen, ist aussichtslos, denn es ist für das bolschewikische Rußland eine Lebensnotwendigkeit, genau so wie es für jede wie immer geartete Regierung der Übergangszeit, in der sich Rußland befindet, eine Notwendigkeit sein würde. Ich glaube, daß eine objektive Betrachtung dem wird zustimmen müssen. Daß das Monopol gleichzeitig Ausdruck einer bestimmten politischen Gesamtauffassung ist und sich seine Wurzeln ohne Mühe auf die Idee der kommunistischen Planwirtschaft in Form der Staatswirtschaft zurückführen lassen, braucht kaum betont zu werden. Aber dieser Gesichtspunkt, so wichtig er ist, darf nicht zu einer aprioristischen negativen Einstellung führen; politische Momente müssen der Diskussion fernbleiben. Man braucht nichts mit dem System des Bolschewismus zu tun haben zu wollen, um unter Umständen eine weitgehende Beschränkung des freien Außenhandels zu billigen, wie die Kriegszeit in Deutschland gezeigt hat. Es liegt wohl auch kaum im deutschen Interesse, aus grundsätzlichen Erwägungen heraus, jedes Zusammenarbeiten mit Russland in wirtschaftlicher Hinsicht abzulehnen.

Ganz anders liegen die Dinge, wenn wir die Folgen jenes Monopolsystems ins Auge fassen. Das Außenhandelsmonopol wirkt sich in erster Reihe wirtschaftlich aus; es wird also der Volkswirtschaftler objektiv prüfen können, wie Schatten und Licht sich verteilen.

Wer Gelegenheit genommen hat, sich mit führenden bolschewikischen Wirtschaftspolitikern über

⁴⁾ S. hierüber meine „Bankbuchhaltung“. Stuttgart 1925.

das Außenhandelsmonopol zu unterhalten, kann gelegentlich die Erfahrung machen, daß die These vertreten wird, das Monopol wäre nicht nur für Rußland zweckdienlich und notwendig, sondern brächte auch den russischen Kontrahenten fast ausschließlich Vorteile. Warum also deutscherseits die ziemlich einhellige Ablehnung dieser Institution? Der Wissenschaftler wird bei Außerachtlassung des kommunistisch-bolschewikischen Einschlags im Monopol — und diese Seite der Frage haben wir ja mit Absicht von vornherein aus der Diskussion verbannt — gewichtige Gründe anführen können, warum von national-russischem Standpunkt aus an dem System der Kontingentierung und der Lizenzen festgehalten werden muß, und zwar deshalb, um mit seiner Hilfe Rußlands wirtschaftspolitische Selbständigkeit zu bewahren. Nach der Katastrophe der sogenannten kriegskommunistischen Periode 1917—1921 wäre Rußland ohne Monopol-system ein Spielball in den Händen Westeuropas und Amerikas geworden, in noch viel stärkerem Maße als dies aus anderen Gründen Deutschland geworden ist. Dieses großen wirtschaftspolitischen Zieles wegen müssen in der Tat alle Nachteile, die für Rußland selbst mit dem Monopol verbunden sind, in Kauf genommen werden. Im übrigen spielt hinsichtlich der russischen Währungspolitik und Industriepolitik das Monopol-system der Jetztzeit die gleiche Rolle, wie im zarischen Rußland das Hochschutzzollsystem; es ist gleichsam eine Steigerung, ein Ausbau, entsprechend der veränderten russischen Wirtschaftslage, die vorläufig wirksamere Schutzmittel erheischt.

Wenn russischerseits jedoch betont wird, daß das Außenhandelsmonopol sich auch für Deutschland überwiegend günstig auswirkt, so beruht das auf einer Verkennung der Problemstellung. Worin sollen sich die Vorteile beispielsweise für Deutschland äußern? Dreierlei wird angeführt: die Risikolosigkeit und die Billigkeit des russischen Geschäfts und drittens die Vorzugsstellung Deutschlands im russischen Außenhandel dank seiner geographischen Lage und sonstiger politischer usw. Momente. Die beiden ersten Punkte sind mehr privatwirtschaftlich, der letzte stärker volkswirtschaftlich; jene gelten zudem für alle außerrussischen Staaten, dieser nur für Deutschland. Ob das Rußlandsgeschäft heute wirklich risikoloser ist als vor dem Kriege, läßt sich sehr schwer sagen. Aus naheliegenden Gründen ist von den mit der Sowjet-Union arbeitenden Firmen darüber wenig oder nichts zu erfahren. Ein begründetes Urteil, das sich auf bekannt gewordene Erfahrungen stützt, kann, wie gesagt, nicht abgegeben werden, obgleich die Notwendigkeit einer Ausfallsgarantie durch das Deutsche Reich bei dem 300-Millionen-Kredit zu einer vorsichtigen Beurteilung mahnt. Nebenbei sei bemerkt, daß das immer mehr an Bedeutung gewinnende Konsignationsgeschäft ein großes Risiko in sich birgt und deshalb auch nur von ganz großen Firmen betrieben werden kann, die ausreichend über Kapital und

Kredit verfügen, wie denn überhaupt betont werden muß, daß die meisten Abschlüsse nach Rußland auf Kredit erfolgen und infolgedessen mit erheblichem Risiko belastet sind. — Daß die Anknüpfung von Beziehungen mit Rußland heute billiger sein kann als vor dem Kriege, sei zugegeben, wenngleich neuerdings große westeuropäische Unternehmungen beginnen, von der Möglichkeit Gebrauch zu machen, Vertreter in Rußland zu halten. Aber zugegeben, vom privatwirtschaftlichen Standpunkt spricht vieles für das Monopol.

Anders liegen die Dinge bei volkswirtschaftlicher Betrachtung. Es wird gesagt, auch unter diesem Aspekt sei es für uns von Vorteil, denn die Planmäßigkeit, die dem Monopol zugrunde liegt, bewirkt, daß Rußland nur soviel Ware kauft, als es braucht und bezahlen kann. Mit anderen Worten, Rußland kauft nur mit seinen volkswirtschaftlichen Überschüssen ein und vermag daher die geldlichen Forderungen der Kontrahenten jederzeit zu befriedigen. Diese Argumentation ist zum mindesten einseitig. Abgesehen davon, daß Rußland wieder mit Krediten arbeitet (die großen deutschen 100-Millionen-Kredite des letzten halben Jahres beweisen das) und sie, falls möglich, in noch viel stärkerem Maße in Anspruch nehmen würde, zeigt die russische Praxis zwei Seiten: der Versuch und die Notwendigkeit der Außenhandels-Planorganisationen sich der jeweiligen innerrussischen Wirtschaftskonjunktur anzupassen, bedeuten für uns einen nicht zu unterschätzenden Nachteil, besonders einem Lande gegenüber, das von jedem Ernteausschlag in so hohem Grade abhängig ist, wie Rußland. Im Außenhandel ist Stetigkeit von größter Bedeutung; diese Stetigkeit konnte das zarische Rußland dank einer geschickten und großzügigen Kreditpolitik erreichen. Heute haben sich die deutschen Unternehmer ausschließlich nach der russischen Konjunktur zu richten, und sie müssen dies, weil der russische Staat einseitig darüber entscheidet, wieviel eingeführt werden soll. Er kann das tun mit den Mitteln des Außenhandelsmonopols. Darin liegt für uns der entscheidende Nachteil: die Einseitigkeit der Entscheidung über den Umfang des Außenhandels mit allen nicht-russischen Staaten. Daß die Einseitigkeit dem Prinzip der Meistbegünstigung schwersten Abbruch tut und es im Grunde genommen, soweit der Warenverkehr in Frage steht, illusorisch macht, habe ich bereits des öftern dargelegt. Das Gegenargument, daß Rußland Deutschland gegenüber bisher aus mannigfachen Gründen eine „ungeschriebene Meistbegünstigung“ angewandt habe, soll, wenn man die Konfliktzeit des Sommers 1924 abrechnet, gern und freudig anerkannt werden. Jedenfalls sind wir bisher nicht schlechter gestellt worden als England und Amerika, obgleich Deutschlands Anteil am gesamten russischen Außenhandel im Vergleich zu jenen Staaten geringer geworden ist. Aber was wir erstreben, ist eine „geschriebene“, nicht eine „ungeschriebene“ Meistbegünstigung, d. h. einen Rechtsanspruch. Und dieser Rechts-

anspruch ist innerhalb des Systems des russischen Außenhandelsmonopols so gut wie unerfüllbar. Darüber muß Klarheit herrschen.

Ich glaube, das ist den deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen förderlicher, als wenn eine nicht vorhandene Interessenharmonie konstruiert wird. Es liegt eine letztlich unüberbrückbare Kluft zwischen freiem und staatlich gebundenem Außenhandel vor, bedingt durch die Verschiedenartigkeit der Wirtschaftssysteme. Daß deutscherseits trotzdem alles aufgeboten werden muß, einen für uns erträglichen modus vivendi zu schaffen, halte ich für notwendig; daß es in der Tat geschieht, davon zeugt die gesamte deutsche Wirtschaftspolitik Rußland gegenüber.

Der Buch- und Betriebsprüfungsdienst der Reichsfinanzverwaltung.

Von Karl Spannenkrebs, Breslau.

(Schluß.)

5. Die Buchprüfung als Beweismittel.

Vor allem ist aber vom Standpunkte des Steuerpflichtigen aus eins nicht zu vergessen. Einer der wichtigsten praktischen Grundsätze des Steuerrechts ist in § 173 der Reichsabgabenordnung ausgedrückt, in dem es heißt: „Auf Verlangen hat der Steuerpflichtige die Richtigkeit seiner Steuererklärung nachzuweisen.“ Die Beweispflicht für das, was der Kaufmann angibt, hat er also selbst. Eine Beschränkung in den Beweismitteln ist nicht gegeben. Das erste und zugleich das beste Beweismittel für den Kaufmann werden aber seine Bücher sein, in denen er die privatwirtschaftlichen Vorgänge niedergelegt und aus denen er auch die Unterlagen für seine Steuererklärung nimmt.

Kann der Steuerpflichtige den Richtigkeitsbeweis nicht führen, so setzt er sich der Möglichkeit aus, daß die Verwaltung auf dem gesetzlich geregelten Wege zu einer Schätzung der Steuerpflicht greift. Die Schätzung unterliegt allen Nachteilen menschlicher Unzulänglichkeit, und vor allem — das ist praktisch das Wesentliche — ist der geschätzte Steuerpflichtige in seinen Rechtsmitteln so stark eingeschränkt, daß er sich gegen ein ihm etwa angetanenes Unrecht kaum mit Erfolg wehren kann.

Von diesem Gesichtspunkt aus gesehen erscheint die Buchführung als Beweismittel mehr ein Vorteil des Steuerpflichtigen als eine Handhabe der Verwaltung. Die Verwaltung kann unter Umständen ohne die Buchführung des Steuerpflichtigen auskommen und auf gesetzmäßigem Wege den Beitrag zu den öffentlichen Lasten erzwingen, aber der Kaufmann wird die Buchführung als Beweismittel für die Richtigkeit seiner Steuererklärung nicht entbehren können. Praktisch hat die Verwaltung nur sehr wenig Möglichkeiten, den Steuerpflichtigen zur Buchführung anzuhalten. In

meinem Büchlein „Die Steuerbuchführung“¹⁾ habe ich zum Ausdruck gebracht, daß man im Steuerrecht weniger von einer Buchführungsverpflichtung bestimmter Kreise von Steuerpflichtigen sprechen könne als vielmehr von einer Buchführungsberechtigung.

Das Beweismittel der Buchführung oder, in der Sprache des Steuerrechts erweitert gesagt, der Aufzeichnung, steht nicht nur dem Kaufmann zu, sondern jedem Steuerpflichtigen auch anderer Berufskreise. Gerade aber die kaufmännische Buchführung hat vor allen anderen Aufzeichnungen den Vorteil, daß sie auf eine jahrhundertlange Praxis und Anerkennung zurückblicken kann, und daß sie in der Regel nicht zu Steuerzwecken geführt wird, steuerliche Gesichtspunkte bei ihr also nur eine untergeordnetere Rolle spielen. Die Erziehung des Kaufmanns zur Schriftlichkeit bringt eine besondere Schulung dieses Standes mit sich. Der Landwirt ist in der Hauptsache „Techniker“ seines Berufes, er „schreibt“ nicht mit so einer Selbstverständlichkeit und Wirtschaftsnotwendigkeit. Daher hat die landwirtschaftliche Buchführung auch mehr um ihre Anerkennung als Beweismittel für Steuerzwecke zu kämpfen.

Wenn also die Steuerverwaltung durch den Buch- und Betriebsprüfungsdienst Bücher nachprüfen läßt, so geht sie hier einen Weg, der im Sinne der Erfüllung der Beweispflicht des Steuerpflichtigen liegt.

Ein Beweismittel muß natürlich bestimmte Voraussetzungen haben. Genau wie ein Zeuge Glaubwürdigkeit besitzen muß, wenn seine Aussagen vor Gericht als Beweismittel herangezogen werden, so muß auch die Buchführung als Beweismittel tatsächlich beweiskräftig sein. Die Prüfung der Beweiskraft einer Buchführung wird einen wesentlichen Teil und eine wichtige Voraussetzung weiterer Nachprüfung bei einer Buch- und Betriebsprüfung bilden.

Die Beweiskraft einer Buchführung wird nach zwei Richtungen hin untersucht. Die Vorschriften der Reichsabgabenordnung sowie des Handelsgesetzbuches, das für das Steuerrecht bei Kaufleuten ebenfalls maßgebend ist, geben eine Anzahl Bestimmungen über formale Einrichtung der Buchführung. Z. B. werden Eintragungen mit Tinte, soweit sie als geschäftsüblich anzusehen sind, verlangt. Es darf nicht radiert oder unleserlich durchstrichen sein usw. Diese formellen Voraussetzungen, wie sie als rein privatwirtschaftliche Anforderungen an eine ordentliche Buchführung zu stellen sind, gelten auch für das Steuerrecht. Der zweite Gesichtspunkt ist jedoch für die Beweiskraft der Buchführung von erheblich größerer Bedeutung; es ist das die sachliche Ordnungsmäßigkeit, d. h. die Vollständigkeit der gebuchten Geschäftsvorfälle und die sachlich richtige Verbuchung nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung.

¹⁾ Gloeckners Handelsbücherei, Bd. 120. Leipzig 1925.

In ihrer Bedeutung für die steuerliche Beweiskraft stehen die formale Ordnungsmäßigkeit und die sachliche Richtigkeit zueinander mindestens in einem Verhältnis wie 20:1. Zwanzig Verstöße gegen die Form würden demnach erst so schwerwiegend sein wie ein sachlicher Verstoß. Zu bemerken bleibt allerdings, daß sachliche und formelle Verstöße zusammen vorkommen können. Das ist z. B. der Fall, wenn eine sachlich richtige Zahl ausradiert und durch eine falsche ersetzt wird.

6. Praktisches Verhalten bei einer Buchprüfung.

Aus dem Gesagten ergibt sich auch die Nutzenanwendung, wie man sich als Betroffener bei einer Buch- und Betriebsprüfung zu verhalten hat. Die Rechte der Behörde sind ziemlich weitgehende. Die Notwendigkeit liegt auch klar. Vor allem muß man aber an das eine immer wieder denken, daß das Finanzamt und der Buchprüfer nur *ausführende Organe* sind. Die gleichmäßige und gerechte Durchführung der Steuer, die den Finanzämtern zu einer gesetzlichen Pflicht gemacht ist, steht als Hauptgesichtspunkt im Vordergrund. Auch an Verwaltungsbestimmungen ist die Behörde gebunden. Wenn jemand der Überzeugung ist, daß das Recht nicht richtig angewandt wird, so steht ihm die Anrufung des von den Verwaltungsbestimmungen unabhängigen *Steuergerrichts* frei; das Finanzamt hat unter Umständen keine Möglichkeit, auf eine Gesetzesauslegung einzugehen, wenn ihm von den vorgesetzten Behörden bestimmte Richtlinien gegeben sind. Der Steuerpflichtige ist zwar an Verwaltungsauslegungen, soweit sie nicht gesetzlich autorisiert sind, nicht gebunden, aber die Verwaltungsbehörden selbst.

Oft werden auch gesetzliche Bestimmungen dem Kaufmann wenig verständlich sein. Wenn z. B. den Aktiengesellschaften die Verpflichtung zur Bildung eines Reservefonds auferlegt ist, so sind diese Beträge der Gewinnausschüttung und der Verwendung entzogen, steuerlich sind sie jedoch Gewinn.

Trotzdem sollte man der Buchführung Vertrauen entgegenbringen, und zwar vor allem aus dem Grunde, weil gerade der Buchprüfer von allen Steuerbeamten die meiste Fühlung mit der Wirtschaft hat und daher in der Lage ist, ihr das nötige Verständnis entgegenzubringen. Zweifel lassen sich durch ein ruhiges Gespräch leichter klären als durch ein Rechten um Auffassungen, die dem Buchprüfer als eine feste Marschroute gegeben sind.

Je schneller und sachlicher alle Auskünfte gegeben und alle Unterlagen beschafft werden, um so rascher wickelt sich die Buchprüfung, die doch immer eine Hemmung des Geschäftes, wenn auch nur für Stunden oder Tage bedeutet, ab. Zu der Furcht vor einem zu tiefen Einblick in die geschäftlichen Verhältnisse oder gar in Betriebsgeheimnisse möchte ich sagen, daß einmal der

Beamte zu besonders strenger Verschwiegenheit verpflichtet ist und zum andern seine Sachkunde im allgemeinen doch nicht ausreichen dürfte, um alle Einzelheiten in ihrer ganzen Tragweite richtig beurteilen und würdigen zu können.

Opposition gegen die Buchprüfung hat auch insofern wenig Wert, als die Berechtigung der Behörde gesetzlich festliegt. Wenn auch die Rechtsprechung noch nicht in allen Einzelheiten herausgearbeitet hat, wie weit die Befugnisse der Behörden bei einer Buchprüfung reichen, so sind doch die festliegenden Grenzen schon so weit, daß die Behörde bei einem Streite meist der rechtlich stärkere Teil ist.

Natürlich kann und muß der Kaufmann auch von der Gegenseite vor allem eine *taktvolle* Durchführung verlangen. Vorwürfe oder Ratschläge organisatorischer oder betrieblicher Natur sind durchaus unangebracht. Die Verhandlung muß sich in dem vornehmen und ruhigen Tone abwickeln, in dem gebildete Menschen miteinander zu verkehren pflegen. Bei etwaigen Beschwerden wendet man sich zweckmäßig sofort mündlich oder telephonisch an den Vorsteher des zuständigen Finanzamts.

Der Buch- und Betriebsprüfungsdienst der Reichsfinanzverwaltung ist eine verhältnismäßig junge Einrichtung. Die Entwicklung schreitet fort. Formen und Gestaltungen werden sich noch im Lauf der Zeit ergeben.

Die Hauptschwäche des Buch- und Betriebsprüfungsdienstes sehe ich darin, daß er dem *Schieber*, der keine Bücher führt oder der es versteht, seine geschäftlichen Vorgänge geschickt zu verschleiern, gegenüber wenig Macht und Wirkung besitzt. Aber auch in diesem Punkte kann der ehrliche Kaufmann für die Allgemeinheit und letzten Endes auch für sich selbst unterstützend wirken. Wenn nämlich der Buch- und Betriebsprüfungsdienst ausreichende Unterlagen in ordentlichen Betrieben gewinnt, so erwachsen ihm auf diese Weise Vergleichsgrundlagen, mit denen er dann dem Schieber zu Leibe gehen kann. Ein solches Ziel liegt zwar vorläufig noch weit im Felde, aber es muß aufgestellt werden, denn die Hebung der Steuermoral kann dazu beitragen, die Lasten der Wirtschaft zu ermäßigen und vor allem zu verhindern, daß der Ehrliche zugunsten des Unehrliehen Nachteile erleidet.

Buchbesprechung.

von Berlepsch, *Sozialpolitische Erfahrungen und Erinnerungen*. M.-Gladbach, Volksvereins-Verlag. 8°. 210 S.

Inhalt: Einleitung. — I. Bis zur Übernahme des Ministeriums für Handel und Gewerbe. II. Für die Sozialpolitik wichtige Momente in der Lage der Lohnarbeiter Ende vorigen und Anfang dieses Jahrhunderts. III. Folgerungen.

Diese Erinnerungen und Erfahrungen des in allen Kreisen sehr geschätzten 82jährigen Freiherrn v. Berlepsch geben einen sehr interessanten Einblick in die soziale Arbeit.

Obst.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 6

JUNI

1926

Rudolf Mosse — ein Schöpfer des deutschen Zeitungswesens.

Von Kurd Wenkel, Berlin.

Der Aufstieg des deutschen Zeitungswesens, das vor anderen europäischen Ländern dank der Energie und dem Schöpfungswillen seiner Führer zu einer Weltmacht wurde, ist untrennbar verbunden mit dem Namen eines seiner größten Wegbereiter: Rudolf Mosse. Aus kleinsten Anfängen heraus hat er mit dem Aufbau seiner Firma, dem Hause Rudolf Mosse, dessen Name heute auf dem ganzen Weltball bekannt ist, dem Verkehr neue Wege gebahnt, ja man kann sagen, wichtigste Teile des modernen Handels überhaupt neu geschaffen oder ermöglicht. Die Zeitung als Hauptträger des Reklamewesens und andererseits die Reklame als privatwirtschaftlicher Hauptpfeiler der Zeitung: das ist seine Idee gewesen. Er hat sie zur Weltgeltung geführt — mit seinem Werk, dem er vorgestanden hat bis zu seinem Tode im September 1920, drei Jahre nach dem 50jährigen Jubiläum der Firma.

Rudolf Mosse ist Kaufmann gewesen. Ein Kaufmann, dem kein Geschäft und kein Vermögen mit auf den Weg gegeben wurde, der aber in hervorragendem Maße alle diejenigen Eigenschaften besaß, die ihn zum Führer und Gestalter des Handels eigneten. Er hatte ein sicheres Empfinden für die Bedürfnisse seiner Zeit, den Blick für das Notwendige und vor allem die Kraft und den Fleiß, seine Ideen durchzusetzen. Am 8. März 1843 in dem posenschen Städtchen Grätz, das nach dem Friedensvertrag wieder polnisch geworden ist, geboren, besuchte er bis zum 15. Lebensjahr das Gymnasium in Lissa. Sein Vater war Arzt. Er hielt ein einfaches Haus und stellte seine Kinder, acht Söhne und sechs Töchter, schon in früher Jugend auf eigene Füße. Gerade deshalb vielleicht haben sie es alle weit gebracht. Als Rudolf Mosse die Schule verließ, erlernte er den Buchhandel in allen seinen Zweigen. Mit dieser Vorkenntnis, die er bei Louis Merzbach in Posen erwarb, ausge-

rüstet, trat er zunächst als Handlungsgehilfe in das Berliner Sortimentsgeschäft von Friedrich Schulze ein. Dort war er aber nur ein halbes Jahr tätig, denn der Verlagsbuchhandel sagte ihm mehr zu. Er siedelte zu Louis Gerschel über. In dieser Stellung erkannte er zum ersten Male, welche Zukunft der Tages- und Zeitschriftenpresse offenstand, und er entschloß sich nach weiteren dreiviertel Jahren zu der Verlagsbuchhandlung A. Hofmann & Comp. überzugehen, dem bekannten Verleger des „Kladderadatsch“. Nach einer kurzen Unterbrechung, in der er in der Verlagsbuchhandlung von Rudolf Wagner war, übernahm er schließlich im Oktober 1864 für den Verlag von A. H. Hayne in Leipzig die Geschäftsleitung der neubegründeten Zeitung „Der Telegraph“.

Das war die zweite Etappe. Der nächste Schritt führte ihn zu der Firma Robert Apitsch in Leipzig. In deren Dienst unternahm er den ersten Versuch, einer illustrierten Zeitung, der bekannten Familienzeitschrift „Die Gartenlaube“, einen Anzeigenteil beizugeben. Schon nach kurzer Zeit hatte er in dieser Stellung, sowohl in Deutschland als auch in Österreich und in der Schweiz, aus einer unermüdlichen Reisetätigkeit, so große Erfolge, daß Robert Apitsch den Gedanken erwo, ihn als Teilhaber in seine Firma aufzunehmen. Rudolf Mosse fühlte aber das Zeug in sich, auf eigenen Füßen zu stehen, und er war außerdem der Meinung, daß nicht Leipzig sondern Berlin das Zentrum der geschäftlichen Entwicklung sein werde. Also entschloß er sich, in die preußische Landeshauptstadt zurückzugehen und dort eine eigene Firma zu begründen. Seine Idee war dabei, den Verkehr zwischen der Geschäftswelt und der Presse zu vermitteln. Er beschränkte sich aber nicht, wie er es in seinen verschiedenen Stellungen gewohnt war, auf die Tätigkeit für eine bestimmte Zeitschrift, sondern er rief eine Annoncexpedition ins Leben, die für sämtliche in- und ausländischen Zeitungen und Lokalblätter, Fachzeitschriften usw. alle möglichen Bekanntmachungen gegen Gebühren aufnehmen sollte.

Am 1. Januar 1867 wurde diese Annoncenexpedition in der Friedrichstraße 60 eröffnet. Wenn man sich heute ein Bild davon machen will, wie neu und groß der Gedanke dieses Geschäfts war, das schon von Anfang an auf eine sehr breite Basis gestellt wurde, muß man sich vergegenwärtigen, daß das Anzeigewesen seinerzeit noch in den kleinsten Kinderschuhen einherging, ja, daß die Absatzwerbung auf dem Weg des Inserats damals in breiten Kreisen noch geradezu als geschäftlich unfair galt. Rudolf Mosse war sich aber darüber im klaren, daß dem Annoncengeschäft mit der Fortentwicklung des Verkehrs eine große Zukunft beschieden war und daß der Erfolg seines Unternehmens nur davon abhing, daß die Geschäftswelt Vertrauen zu ihm fand. Wie sehr er damit im Recht war, hat die Zukunft bewiesen. Allerdings ist zur Durchführung seiner Idee die Begabung und Energie eines seltenen Mannes erforderlich gewesen. Zudem hatte Rudolf Mosse das Glück, in seinem Schwager Emil Cohn und später in seinem Bruder Emil Mosse, beide nacheinander Mitteilhaber der Firma, Helfer zu finden, die an der Ausgestaltung seines Werkes einen großen Teil des Verdienstes in Anspruch nehmen dürfen: Emil Cohn, der sich allerdings schon im Jahre 1884 zur Ruhe setzte, auf Grund seiner juristischen Kenntnisse, die er sich als Gerichtskalkulator erworben hatte, und Emil Mosse, ein von der Pike auf gedienter Kaufmann, in der Begründung und Leitung des Filialgeschäftes.

So hat es nicht lange gedauert, bis aus dem Etagenbüro in der Friedrichstraße eine große Organisation, erst über das Reich und dann auch ins Ausland, ausstrahlte, die von Jahr zu Jahr dichter ward. 18 selbständige Zweigniederlassungen und 260 Agenturen wurden eingerichtet. Die Fäden liefen alle nach Berlin, das Unternehmen war aber von vornherein, so wie es heute noch ist, auf die Persönlichkeiten der örtlichen Verwalter eingestellt. Nur mit Hilfe dieser Dezentralisation behielt Rudolf Mosse die Leitung fest in der Hand. Er gliederte dem Zentralbüro eine große Katalogabteilung an, in der die alljährlich erscheinenden Zeitungskataloge und Insertionstarife bearbeitet und weitergegeben wurden, eine Auslandsabteilung, die den Verkehr mit den Zeitungen und Zeitschriften des Auslands zu pflegen hatte, eine Zentralbuchhaltung für das Geschäft der Filialen untereinander und außerdem eine juristische Abteilung und ein Zeichenbüro. Noch bevor dieses ganze Gebäude stand, wenige Jahre schon nach der Errichtung der Firma, war das Vertrauen der Verleger zu ihr so weit erstarkt, daß sie nicht nur zur Vermittlung von Anzeigen benutzt wurde, sondern in vielen Fällen auch die gesamten Anzeigenteile von großen Zeitungen und Zeitschriften zur selbständigen Verwaltung erhielt. Das letzte solche Verzeichnis umfaßt nicht weniger als 100 derartiger Aufträge, von denen ein Teil allerdings auf die eigenen Verlagsunternehmungen entfällt.

Ein anderes Gebiet, das mit dem Inseratengeschäft in engem Zusammenhang steht und das von Rudolf Mosse besonders pfleglich behandelt wurde, ist das des Ausstellungswesens. Eine Fülle von Ausstellungen der mannigfaltigsten Art bleibt mit seinem Namen auf das engste verknüpft, sie sind in vielen Fällen sogar von ihm abhängig gewesen. Auch hier war es seine Idee, die Bahn brach. Er erkannte die Notwendigkeit der Ausstellung und ihre Verbundenheit mit der Reklame, einerseits für die Aussteller und anderseits für das Land oder die Stadt, die um sie werben. Auch auf diesem Sondergebiet zeugt eine lange Liste von Aufträgen, mit denen die ganze oder wenigstens teilweise publizistische Vertretung und der Verlag der Ausstellungskataloge, -Führer usw. verbunden waren, für den Erfolg der Firma; sie zählt weit hinein in die 200. Wenn man dann noch den alljährlich erscheinenden Zeitungskatalog, der in anderem Zusammenhang noch zu erwähnen ist, und den Rudolf Mosse'schen Normalzeilenmesser auführt, auf die beide kein großer Inserent verzichten kann, ist das Bild der Firma, soweit sie das Annoncengeschäft betreibt, ziemlich vollständig.

Die kleine Etage in der Friedrichstraße erwies sich für diesen Betrieb, der fast in geometrischer Progression über sich selbst hinauswuchs, schon nach wenigen Jahren als zu klein. Anfang 1874 zog Rudolf Mosse nach der Jerusalemer Straße um. Zu dem einen Grundstück, das er damals erwarb, kamen kurze Zeit später drei Nebenhäuser, ebenfalls in der Jerusalemer Straße, und im Jahre 1900 noch sechs Häuser in der Schützenstraße hinzu. Auf diesem Grundstückskomplex erstand im Jahre 1903 ein neues, riesiges Geschäftshaus, das schon damals eine der markantesten Baulichkeiten der Reichshauptstadt war. Auch das ist freilich überholt worden. Als nach dem Krieg die Firma, die ja nicht nur ihre Annoncenexpedition mit allem Zubehör, sondern auch ihren riesigen Verlag mit den Zeitungsredaktionen und mit dem ganzen technischen Betrieb der Buch- und Zeitungsdruckerei unterzubringen hatte, immer größere Dimensionen annahm, erwies sich auch dieses Gebäude als zu klein. Da nach den Seiten kein Raum mehr vorhanden war, mußte man in die Höhe gehen. Der ganze große Komplex wurde um mehrere Etagen aufgestockt. So schwer diese Aufgabe architektonisch war, der bekannte Berliner Baumeister Mendelssohn hat sie vorzüglich gelöst, und das Geschäftshaus der Firma Rudolf Mosse erhielt wieder, so wie es seiner Bedeutung entspricht, ein einheitliches, massives und modernes Gesicht.

* * *

Damit greifen wir in den zweiten Teil des Mosse'schen Werkes ein, in seine Verlags- und publizistische Tätigkeit. Auch hier hatte Rudolf Mosse die Initiative zur rechten Zeit. Der erste Fühler, den er auf diesem Gebiet ausstreckte,

reicht bis ins Jahr 1867 zurück, in dem er einen „Courier nach Rußland“ ins Leben rief, aus dem später zeitweise, mit Rücksicht auf russische Zensurverbote, eine „russische Korrespondenz“ wurde. Diese Gründung war aber nur eine kleine Sache.

Grundstein des Verlages wurde nach dem siegreichen Krieg Ende 1871 das „Berliner Tageblatt“. Mit ihm wollte Rudolf Mosse aus der Kleinstadt Berlin, die damals noch nicht einmal „Parvenustadt“ war, heraus. Er fand, daß die bestehenden Berliner Preßorgane zu sehr im Gewesenen verharren. Im Gegensatz zu ihnen sollte das Tageblatt dem neuen Reich und seiner Hauptstadt den Weg zur Weltgeltung bereiten. In den ersten Jahren seines Bestehens hat es aber nicht viel anders ausgesehen wie die übrigen Berliner Zeitungen, es war jedenfalls von überwiegend lokalem Charakter. Mit dem Aufstieg des Reichs wuchs es jedoch über diesen engen Rahmen hinaus und in die Idee seines Begründers hinein. Auf die ersten Redakteure Adolph Streckfuß und Rudolf Menger folgten Arthur Levysohn und Theodor Wolff. Sie sind Programm gewesen und Erfüllung auf dem Weg der Zeitung in die Welt.

Von seinen ersten Anfängen an hat das „Berliner Tageblatt“ eine wesentliche, wenn auch keineswegs seine einzige Aufgabe in der Pflege des Nachrichtendienstes gesehen. Es war immer darauf bedacht, vor allem in politisch erregten Zeiten, sein Publikum so rasch und umfassend wie möglich durch telegraphische Nachrichten auf dem laufenden zu halten. In allen größeren und kleineren Orten Deutschlands, vor allem in den Hauptstädten Europas und darüber hinaus in den übrigen Erdteilen wurden eigene Korrespondenten bestellt. Ihre Aufgabe ist es, von den Vorgängen an ihren Plätzen alles Wissenswerte drahtlich (und neuerdings teilweise auch ohne Draht) in die Berliner Redaktion zu übermitteln und das, was sie zunächst in Stichworten geben, später in ausführlichen, meist brieflichen Betrachtungen zusammenzufassen und zu begründen. Dazu kam als wichtigstes Bindeglied zwischen den Zeitereignissen und dem Publikum, zugleich als Niederschlag der eigenen politischen Überzeugung, der Leitartikel.

Das ist freilich nur der ganz große Rahmen der Zeitung, deren Interessenkreis auf den verschiedenen Gebieten politischer, kommunaler, kul-

tureller und feuilletonistischer Natur den Stab der Fachredakteure und Mitarbeiter von Jahr zu Jahr weiterwachsen läßt.

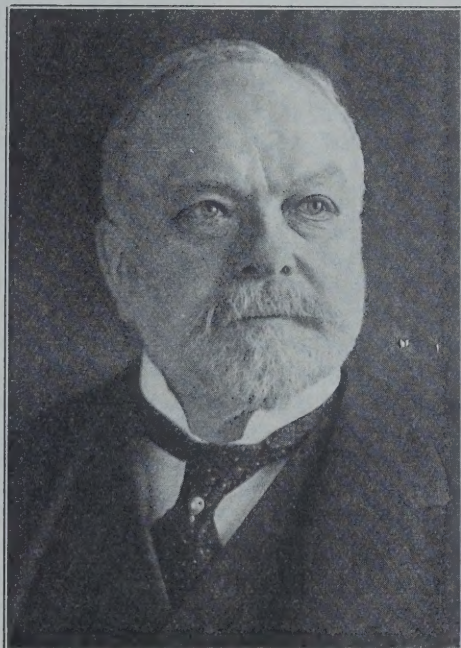
Einen Teil für sich, der deshalb auch besonders erwähnt werden muß, bildet die Wirtschaftsberichterstattung. Er ist in seinem Mechanismus und in der Fülle von einzelnen Nachrichten — man denke nur an die täglichen Vorgänge an den Börsen und an die Tausende von verschiedenen Gesellschaften, an denen die Öffentlichkeit interessiert ist — der komplizierteste von allen. Es war deshalb notwendig, ihn innerhalb des Ganzen auf sich allein zu stellen, wollte man eine vollkommene Berichterstattung für Handel und Verkehr erzielen, und das hatte sich gerade das „Berliner Tageblatt“ zur besonderen Aufgabe gemacht.

Auch hier gingen die Berichte mit der immer weiter fortschreitenden Entwicklung des Wirtschaftslebens nicht nur in die Breite, sondern auch in die Tiefe. Das kennzeichnen wiederum am besten die Namen der leitenden Redakteure (Max Neustädter, Jacob Wiener, Arthur Norden und Dr. Felix Pinner), die über den engeren Kreis der Fachleute hinaus, überall, wo man sich für volkswirtschaftliche und privatwirtschaftliche Fragen interessiert, gut bekannt sind.

Sonst sind von den Beilagen des „Berliner Tageblatt“ noch eine Reihe von Wochenschriften zu erwähnen, die ebenfalls guten Anklang gefunden haben: der „Weltspiegel“, die „Technische Rundschau“,

der „Sportspiegel“, der „Ulk“, die Beilage „Haus, Hof und Garten“, der „Modenspiegel“ und neuerdings auch noch eine Musikbeilage, alles breit illustriert.

Von den übrigen Zeitungen der Firma Rudolf Mosse spielt nach dem „Berliner Tageblatt“ die „Berliner Volkszeitung“ die größte Rolle. Ihre Geschichte ist mit der Preußen-Deutschlands vom Jahre 1848 ab bis auf den heutigen Tag innerpolitisch sowie außenpolitisch auf das engste verknüpft. Fällt doch schon ihre Gründung unter dem Namen „Urwähler-Zeitung“ mit der Geburtsstunde der preußischen Verfassung fast auf den Tag zusammen. So reizvoll es wäre, ihre Entwicklung zu zeichnen und ihren politischen Einfluß zu schildern, wir kämen damit zu weit. Auf den ersten Verleger A. Bernstein folgte Franz Duncker, aus dessen Händen der Verlag in den 80er Jahren auf Emil Cohn überging. Von ihm erwarb sie im Jahre 1904 Rudolf Mosse. Er gab ihr, gestützt auf



die technische Vollkommenheit seines Verlages, einen ausgedehnten Nachrichtendienst und brachte ihr mit der modernen Propaganda seines Hauses einen neuen starken Aufschwung. Die Abonnentenziffern vervielfachte sich in raschem Tempo, und es hat nicht lange gedauert, bis die Auflageziffer der „Volkszeitung“ mit einer Viertelmillion an die des „Berliner Tageblatt“ herankam und sie zeitweise sogar überholt hat.

Die dritte große Berliner Tageszeitung des Mosseschen Verlages ist die „Berliner Morgenzeitung“. Bei ihrer Gründung im Jahre 1898 war Rudolf Mosse von dem Gedanken geleitet, ein wirkliches Volksblatt zu schaffen, das, ohne auf eine Partei eingeschworen zu sein, liberale Politik treiben und für Freiheit und Fortschritt auf politischem, wirtschaftlichem und konfessionellen Gebiete eintreten sollte. Die Ansprüche, die damit an die Redaktion gestellt wurden, waren, gerade mit Rücksicht auf die für sie erforderliche klare und volkstümliche Schreibweise, nicht gering. Auch mit diesem Unternehmen, das noch heute, vor allem in der nahen Provinz, gut floriert, hat der Verlag eine glückliche Hand gehabt.

Damit ist zwar die Reihe der größeren Tageszeitungen erschöpft, aber keineswegs die der Zeitschriften. An erster Stelle unter ihnen steht die Wochenausgabe des „Berliner Tageblatt für Ausland und Übersee“, eine Zeitung, die für die Auslandsdeutschen von Woche zu Woche ein neues Bild von dem mannigfaltigen politischen, wirtschaftlichen, sozialen, technischen und künstlerischen Werden und Geschehen in ihrer Heimat gibt und die sie damit von dem Zwang befreit, sich durch die auf den einzelnen Postdampfern aufgestapelten Zeitungsberge mühsam hindurchzuarbeiten. Außerdem gibt der Verlag von Rudolf Mosse noch verschiedene Fachzeitschriften heraus, von denen die „Zeitschrift für Dampfkessel- und Maschinenbetrieb“ vom Jahre 1902 und die „Gießereizeitung“ vom Jahre 1904 die wichtigsten sind.

Ebenso groß wie dieser Zeitungs- und Zeitschriftenverlag ist der Adreßbuch-, Code- und Buchverlag. Alle drei, besonders der Codeverlag, sind neueren Ursprungs. Mit der Gründung des deutschen Reichsadreßbuchs um die Mitte der 90er Jahre, damals als das „Made in Germany-Gesetz“ der mächtigen deutschen Konkurrenz den Kanal sperren sollte, wurde einem Bedürfnis abgeholfen, das merkwürdig lange unbefriedigt war. Es gab bis dahin, wenn man von den alten und unzulänglichen Landesadreßbüchern absieht, überhaupt kein vollständiges Adressenwerk für die Gesamtheit der deutschen Industrie-, Gewerbe- und Handelsfirmen. Die Aufgabe, die sich Rudolf Mosse mit dieser Gründung gestellt hat, war mit einer seiner größten. Schon das erste Reichsadreßbuch umfaßte 4500 Seiten im Großlexikonformat, ein Umfang, den die folgenden Jahre noch um ein vielfaches überschritten haben. Außerdem erscheint das Reichsadreßbuch schon seit längerer

Zeit jährlich in mehreren Ausgaben, da nicht nur für ein großes Sammelwerk, sondern auch für übersichtliche Sonderbände ein Bedürfnis vorlag. Wie groß allein diese Abteilung ist, erhellt am besten daraus, daß sie mehr als 100 Angestellte fest beschäftigt, und daß ihr „stehender Satz“ durchschnittlich mehr als 2000 Ztr. wiegt. Darin sind die von dem Mosseschen Verlag außerdem herausgegebenen verschiedenen fremdländischen Adreßbücher, Handelsführer usw. aber noch nicht inbegriffen.

Denselben Erfolg wie das Reichsadreßbuch hat neuerdings auch der Codeverlag, der den ersten deutschen Telegrammschlüssel geschaffen hat und der mit dem englisch-amerikanischen ABC-Code scharf konkurriert. Der Verlag ist bei diesem Erfolg aber nicht stehen geblieben. Dem ersten, allgemeinen Code folgen neuerdings fast in jedem Jahr Spezialcodes, aufgestellt für den Verkehr der einzelnen Branchen untereinander. Auch der Buchverlag nimmt dauernd an Umfang zu. Vom „Bäder-Almanach“ her und von Schriften, die vornehmlich der Haus- und Landwirtschaft dienen, hat er sich auf fast alle Gebiete des Büchermarktes hinausgestreckt, vornehmlich in die Belletristik, aber auch in die Politik, in die Wissenschaft und in die Kunst.

Wenn man nun zum Schluß noch die Vertriebsabteilung kurz erwähnt, die den Verlag vom Zeitungsspediteur unabhängig gemacht hat und die mit ca. 4000 Personen den ganzen Vertrieb der im Verlage hergestellten Zeitungen besorgt, so sind Aufbau und Wirkungskreis der Firma Rudolf Mosse ziemlich vollständig geschildert.

Alles das ist im wesentlichen das Werk von Rudolf Mosse. Er kannte die Bedürfnisse seiner Zeit wie wenige andere und er hat es verstanden, sich den treibenden Kräften der modernen Wirtschaft und Gesellschaft mit Feinfühligkeit anzupassen. Viel mehr als das, was dem jungen Buchhandlungsgehilfen als Lebensziel vorschwebte, hat sein arbeitsreiches Leben verwirklicht. Das Werk stand ihm über allem, auch über seiner Person. Aber trotz seinen großen Erfolgen und seinem Reichtum ist er bis an sein Lebensende einfach und bescheiden geblieben. Anspruchslos wie er war, konnte er auf alle Ehrenausszeichnungen verzichten. Nur die Kaufmannschaft entsandte ihn in die Berliner Handelskammer und die philosophische Fakultät der Universität Heidelberg verlieh ihm (gleichzeitig mit seinem Chefredakteur Theodor Wolff) die Würde ihres Ehrendoktors, die einzige Auszeichnung, die er gern angenommen hat.

Noch bis in seine letzten Tage hinein saß er vor seinem Schreibtisch in der Jerusalemer Straße, bis ihn am 8. September 1920 der Tod erreichte, als er von seinem Gut Schenkendorff zur Jagd fuhr, der einzigen Passion, die er hatte. Ein Schlaganfall machte seinem mehr als 77jährigen Leben, das noch immer keine Ermüdung kannte, ein jähes und schönes Ende.

Sechs Jahre sind inzwischen ins Land gegangen. Sie haben den Beweis erbracht, daß sein Werk von Bestand ist, daß es ebenso fest steht und weiterlebt, wie er es geschaffen hat. Dafür sorgt sein intimster Mitarbeiter, der ehemalige Juniorchef des Hauses, Hans Lachmann-Mosse, mit einer Reihe von anderen, erprobten Männern.

Karl Helfferich als Währungs- politiker und Gelehrter.

Von Georg Obst.

Am 23. April 1924 wurde uns Karl Helfferich durch ein tragisches Geschick auf der Höhe seines Schaffens entrissen. Was er der deutschen Wissenschaft gewesen und was er als Währungspolitiker geleistet hat, legt sein Freund Karl von Lumm in einem fesselnd geschriebenen Buch dar¹⁾. Diese dem Freunde als Erinnerungsgabe gewidmete Schrift besitzt vor vielen anderen Biographien den großen Vorzug, daß ihr Autor das Werden und Wirken des Gewürdigten selbst miterlebt hat, daß er nicht aus Akten, sondern aus eigenem Erleben, aus persönlichen Erinnerungen schöpft; sie hat den Nachteil, daß manches durch die nicht immer ungetrübte Brille des Freundes geschaut ist.

Der Ausgangspunkt und die Grundlage für das Lebenswerk von Karl Helfferich war das Gebiet des Geld- und Bankwesens. Hier fühlte er sich heimisch; es war sein Lieblingsfach, das ihm wie kein anderes ans Herz gewachsen war, und auf dem er die höchsten Leistungen vollbrachte. Durch Vorlesungen von Knapp über „Geldwesen“ war er auf dieses Arbeitsgebiet gekommen. Sie fesselten ihn in hohem Maße und führten dazu, daß er (1894) für seine Doktorarbeit das Thema wählte: „Die Folgen des deutsch-österreichischen Münzvereins von 1857.“

Nach dem mit „summa cum laude“ bestandenen Examen kam er mit einem Empfehlungsschreiben von Knapp zum Reichsbankdirektor von Lumm nach Berlin, der damals Leiter der Statistischen Abteilung der Reichsbank war. Das Schreiben Knapps enthielt die Bitte, Helfferich bei seiner geplanten Arbeit über „Die Reform des deutschen Geldwesens nach der Begründung des Reiches“ mit Material zu unterstützen. Der Bitte wurde bereitwilligst entsprochen, und hieraus entstanden dann die engen freundschaftlichen Beziehungen zu Lumm, weiter die Beziehungen zu dem Reichsbankpräsidenten Koch und zu führenden Persönlichkeiten der Reichsregierung. Vor allem sind die persönlichen Beziehungen, die Helfferich damals mit Ludwig Bamberger anknüpfte, für die Entwicklung seiner Fähigkeiten und die Art seiner Betätigung von größter

Bedeutung gewesen. Niemand, sagt Lumm, hätte seinem Wunsch besser entsprechen können wie gerade dieser Mann, der als Mitglied des ersten deutschen Reichstags die Geldreform mitgeschaffen und sich dabei durch feine Sachkenntnis und parlamentarische Gewandtheit die größten Verdienste erworben hatte.

In den Kämpfen um Währung und Reichsbank entwickelte Helfferich eine große publizistische Tätigkeit, mit der aber sein Lehrer Knapp wenig einverstanden war. Er warnte ihn und riet ihm, sich bis zur Fertigstellung des Werkes über die Geldreform still zu verhalten. Helfferich antwortete: „Ich weiß sehr wohl, daß es für meine persönlichen Interessen besser wäre, mich bis zur Veröffentlichung meines großen Werkes ruhig zu verhalten. Andererseits glaube ich aber, daß das öffentliche und allgemeine Interesse verlangt, daß jeder sein Möglichstes tue, um nicht mehr gut zu machende Fehler auf dem Gebiet der Währungspolitik zu verhindern.“

Die Folgen spürte Helfferich gar bald. Adolph Wagner, der auch von seinen Gegnern als die erste Autorität auf dem Gebiete des Geld- und Bankwesens anerkannt war, hatte die entscheidende Stimme in der Fakultät abzugeben, ob Helfferich als Privatdozent an der Berliner Universität zuzulassen sei. Er verhielt sich zunächst ablehnend zu dem Habilitationsgesuch. Wer das Temperament von Adolph Wagner gekannt hat, wird es verstehen, wenn Helfferich von diesem Besuch in dem Studierzimmer auf der Lessingstraße sehr wenig entzückt war. Aber Wagner war, wie wir, die wir zu seinem engeren Schülereisen gehörten, wissen, sehr gerecht und duldsam gegen Andersdenkende. Wie oft hat er mir gegenüber sich geäußert, daß er Helfferich als Wissenschaftler, trotz großer Meinungsverschiedenheiten, schätze. Als Helfferich (im Herbst 1904) für mein „Buch des Kaufmanns“ den Aufsatz „Geld“ übernommen hatte — der, nebenbei bemerkt, auf etwa 60 Seiten eine außerordentlich fesselnde, präzise und leicht verständliche Darstellung über das gesamte Gebiet gibt —, erklärte sich Adolph Wagner, trotz starker Arbeitsüberhäufung, bereit, den Artikel „Papiergeld“ fürs „Buch des Kaufmanns“ zu schreiben. Für so gewichtig hielt Wagner damals schon die Stimme von Karl Helfferich, daß er glaubte, die abweichende Auffassung könne ebenbürtig nur durch einen Aufsatz von ihm selbst vertreten werden.

Die hauptamtliche Lehrtätigkeit Helfferichs war nur von kurzer Dauer. Das erhoffte und wohlverdiente Ordinariat in Berlin erhielt Helfferich nicht. Zwei Jahre nach seiner Habilitation trat er in die Kolonialabteilung des Auswärtigen Amtes ein. Er war dorthin berufen worden, um „die Währungsverhältnisse in den deutschen Schutzgebieten in Ordnung zu bringen und neu zu regeln“. Rufe als Ordinarius an die Universität Bonn und die Technische Hochschule Karlsruhe lehnte er ab.

¹⁾ Karl von Lumm, Karl Helfferich als Währungspolitiker und Gelehrter. Verlag von C. L. Hirschfeld, Leipzig 1926, Gr.-8°. 164 S.

Seine ihm liebe akademische Lehrtätigkeit übte Helfferich gewissermaßen nebenamtlich aus. Erst seine im Frühjahr 1906 erfolgte Übersiedlung nach Konstantinopel — er war Direktor der Anatolischen Eisenbahnen geworden — machte der Lehrtätigkeit ein Ende.

Über die Tätigkeit Helfferichs als Direktor der Deutschen Bank wird in der Schrift von Lumm nur wenig gesagt. Ausführlich dagegen werden dargestellt die Verdienste Helfferichs um die Schöpfung der Rentenmark. Helfferich hatte bekanntlich die Ansicht vertreten, daß aus psychologischen Gründen die Abstellung auf Roggen der auf Gold vorzuziehen sei; den Roggen hätten wir im Lande und erzeugten ihn fortgesetzt neu, während das Gold nicht in der Wirtschaft vorhanden sei. Bei der endgültigen Regelung hat er sich dann, ebenso wie die Vertreter der Landwirtschaft, mit der Abstellung auf das wertbeständigere Gold abgefunden und ihr zugestimmt.

Den Plan zur Umgestaltung der Währung hatte Helfferich während seines Aufenthaltes im Engadin entworfen und ihn seiner Frau bereits in allen Einzelheiten am 31. Juli 1923 auseinandergesetzt. In seinem schöpferischen Drang war er bestrebt, ihn möglichst schnell in die Tat umzusetzen, wobei er sich der Schwierigkeiten voll bewußt war. „Es liegt viel Kampf auf diesem Wege und ein fast übermenschliches Maß von Verantwortung“, sagte er, „denn wenn es nicht gelingt, wird man mich steinigen“. —

Die Persönlichkeit zeichnet von Lumm im letzten Kapitel mit viel Liebe und großer Kenntnis. Der Politiker Helfferich muß ausgeschaltet werden. Hier prallen die Ansichten naturgemäß aufeinander. Wer aber außerhalb der Politik mit ihm zu tun hatte, rühmt seine große Liebenswürdigkeit, das rasche Erfassen der Gedankengänge anderer und das liebevolle Eingehen auf das, was den anderen am Herzen lag.

Ich selbst kann dies bezeugen, da ich mit Helfferich als Lehrer, als Mitarbeiter und zuletzt als Reichsminister mehrfach Besprechungen und Korrespondenzen gehabt habe. Seine Klugheit und Sachkunde, gepaart mit großer Freundlichkeit, machten jeden Gedankenaustausch mit ihm zu einem geistigen Genuß. —

Das nach Inhalt und Darstellung gleich wertvolle Buch Lumms sollte von allen Wirtschaftlern, auch von den politischen Gegnern Helfferichs, — und vielleicht insbesondere von diesen — gelesen werden. Das im Anhang beigegebene Verzeichnis seiner zahlreichen Schriften und Aufsätze zeugt von seiner immensen Arbeit und Sachkunde. In jungen Jahren bereits hatte er sich einen Namen gemacht, der mit dem Kampf um die Währung aufs engste verknüpft ist. Er war einer der besten Kenner des Geld- und Bankwesens, das die eigentliche Sphäre seines Lebens war. Sein Werk wird fortleben, und, um mit von

Lumm zu reden, „sein Name wird die gleiche Geltung in der Welt behalten, wie die Goldwährung, für die er so erfolgreich gekämpft und sein Bestes eingesetzt hat“.

Drei Jahre österreichische Nationalbank.

Von Fritz Hönig, Wien.

Dem staatsrechtlichen Zerfall Österreich-Ungarns folgte der währungsrechtliche auf dem Fuße.

Die österreichisch-ungarische Bank, die jahrzehntelang das Geldwesen des großen Reiches betreut und sich den Ruf eines klug, ja vorbildlich geleiteten Institutes erworben hatte, schloß bald nach dem Umsturz ihre Pforten für immer. In Deutsch-Österreich sah und verstand man anfangs nicht, wie gründlich das alte Reich in Trümmer gegangen war. Noch am 1. Februar 1919 läßt sich eine führende Tageszeitung¹⁾ aus Prag melden, der tschechische Finanzminister denke nicht daran, „jetzt oder jemals Banknoten abzustempeln“ (und damit als nationale Zahlungsmittel zu kennzeichnen). Auch glaubte man, die Krone sei viel zu sehr entwertet, als daß sich auf diesem Niveau neue Landeswährungen schaffen ließen. Die Leute würden schlaflose Nächte verbringen, meint dasselbe Blatt²⁾, müßten sie wirklich besorgen, daß sie für eine vollwertige alte Krone nur 27 Schweizer Centimes erhalten werden. Es liest sich wie ein frivoler Scherz mit ernstesten Dingen! Denn tatsächlich haben sich die neuen Staaten, rasch nacheinander, wie von jeder anderen, so auch von der Bankgemeinschaft losgesagt, und von den neuen Währungen hat keine auch nur annähernd den damaligen Stand bewahrt. In Deutsch-Österreich aktivierte man, von den Ereignissen zum Teile überrascht und selbst über die nächste Zukunft völlig im unklaren, ein währungspolitisches Provisorium, das freilich vier lange, bange Jahre bestehen sollte: Ein schwer definierbares Etwas, die österreichische Geschäftsführung der Österreichisch-ungarischen Bank in Liquidation, gab ohne Barschatz, ohne eigenes Kapital, nach Bedarf der Regierung neue Banknoten aus, und der Bedarf war groß, riesengroß, mußte es sein. Die Krone wand sich in Fieberschauern. Im August 1922, als in Wien der Schweizerfrank 15 993, der Dollar 83 925 notierten, war das Röcheln weithin hörbar und rief, spät, aber noch nicht zu spät, die auswärtigen Mächte auf den Plan.

Mit Recht stellt das Sanierungsprogramm des Völkerbundes, wie es in den Genfer Protokollen vom 4. Oktober 1922 niedergelegt ist, die Abkehr von der Inflation in den Mittelpunkt des Wiederaufbaues. Für den Zahlungsmittelbedarf und den organischen Umschlagskredit der Volkswirtschaft eine Notenbank, für die Deckung des Budgetdefi-

¹⁾ „Neue Freie Presse.“

²⁾ Leitartikel vom 8. Februar 1919.

zits im Staatshaushalte eine öffentliche Anleihe, zwischen beiden eine scharfe, unübersteigbare Trennungswand. Es war, was uns heute ganz selbstverständlich dünkt, eben jene reinliche Scheidung, damals ein Wagnis. Jahrelang hatte sich der Fiskus des inflationistischen Narkotikums bedient, niemand konnte vorhersehen, wie ihm plötzliche Abstinenz bekommen werde — oft und oft waren Österreich Kreditzusagen gegeben und dann nicht oder nur in ganz unzulänglichem Maße erfüllt worden. Auch die Völkerbundanleihe schien sich über Gebühr verzögern zu wollen. Mitten in dieser Ungewißheit und nach einer valutarischen Verwüstung, die bis dahin ohne Beispiel war, trat am 2. Januar 1923 die „Österreichische Nationalbank“ ins Leben. Die Statuten (Art. 1) bezeichnen als ihre vornehmste Aufgabe: Die Barzahlungen durch Ansammlung eines entsprechenden Gold- und Devisenbestandes vorzubereiten, bis dahin jedoch „mit allen ihr zu Gebote stehenden Mitteln dafür zu sorgen, daß der Wert ihrer Noten, wie er im Kurs der Devisen auf Goldwährungsländer zum Ausdruck kommt, mindestens keine Verschlechterung erfahre“. Die drei Jahre, die seither verstrichen sind, waren nicht nur kalendarisch, sondern bis zu einem gewissen Grade auch dem Wesen nach getrennte Etappen in der Geschichte der Nationalbank.

Das erste Jahr ist als Gründungsjahr hinreichend gekennzeichnet. Der neue Bau mußte vorerst materiell fundiert werden. Dies geschah naturgemäß durch das Aktienkapital (30 Millionen Goldkronen), daneben durch gewisse Zufallseinnahmen aus den Beständen der liquidierten Devisenzentrale und aus dem letzten Rest des Goldschatzes der Österreichisch-ungarischen Bank. Eine außerordentliche Stärkung jedoch erfuhr die valutarische Position der Nationalbank, als ihr seitens der Regierung namhafte Teilbeträge des Erlöses der Völkerbundanleihe überwiesen wurden, zumal der Staatskassendienst dank der sehr befriedigenden Steuereingänge in der Folge mit weit geringeren Zuschüssen, als der Genfer Reformplan sie vorgesehen hatte, bestritten werden konnte. Hand in Hand mit der materiellen ging die moralische Fundierung der Notenbank. Das Vertrauen zur Krone kehrte wieder und manifestierte sich, sichtlich und greifbar, in der Repatriierung früher geflüchteter Vermögenswerte. Aber auch ausländisches Kapital floß nach Österreich, wobei allerdings die Aussicht auf gewinnbringende Betätigung eine erhebliche Rolle spielte. Die Wirtschaftslage war im ganzen nicht ungünstig, die Arbeitslosenziffer sank seit Frühjahrsbeginn ohne Unterbrechung bis unter die Hälfte (ungefähr 78 000 Unterstützte) ihres Höchststandes. Eine weit stärkere Anziehungskraft aber ging von der Börse aus, die, zu Übertreibungen geneigt wie immer, kein Ende der Hausse zu kennen schien. Der Aktienindex verdreifachte sich. Im Spekulationstaumel wurden — bei 9 % Bankrate — Reportsätze bezahlt, die, auf das

Jahr gerechnet, nahezu 250 % erreichten³⁾. Eine steigende Tendenz zeigten, den Weltmarktpreisen⁴⁾ folgend, auch die Warenpreise, der Lebenskostenindex erhöhte sich um 19 %.

Was fest und unverrückbar dastand, wie ein Fels im Meere, war der Kurs der österreichischen Krone gemessen an der Goldwährung par excellence, am Dollar. Eine Politik, die ebenso zweckmäßig war und ist, als sie einfach scheint, ermöglichte es der Bank, zugleich die Valuta zu stabilisieren, die Notendeckung zu stärken und der Geldschöpfung eine außerordentliche Elastizität zu verleihen. Die Krone wurde in Übereinstimmung mit der Bewertung, die sie im Laufe des letzten Quartals 1922 fast gleichmäßig an der New Yorker Börse erfahren hatte, bei rund 71 000 für den Dollar festgehalten, nicht so tief, als daß der Kurs nicht noch hinreichenden Anreiz zum Verkauf von Devisen geboten hätte, nicht so hoch, als daß von der Geldseite her Bewegungen des Preisniveaus eingetreten wären. Auf Basis dieses Kurses nahm die Bank alle ihr angebotenen Dollar- und Pfundwechsel auf. Dadurch erhöhte sie den Notenumlauf⁵⁾, verbesserte aber gleichzeitig die Qualität seiner Deckung und erhielt überdies zunehmend Mittel in ihre Verfügungsgewalt, um den Kronenkurs bei Notwendigkeit durch Hergabe von Devisen verteidigen zu können. Diese Verteidigungsmaßnahme, zu der jedoch niemals ein Anlaß war, hätte automatisch die Menge der zirkulierenden Kronen vermindert, daher wieder eine verstärkte Nachfrage nach solchen ausgelöst und auf diese Weise kursstützend gewirkt. Neben der Devisenpolitik hatte die Eskomptepolitik unter den vorerwähnten ganz anormalen Zinsfußverhältnissen für den Schutz der Währung noch nicht die ihr sonst zukommende Bedeutung.

In der Tabelle Seite 48 sind die wichtigsten Ausweisfiguren zu Beginn und zu Ende des Gründungsjahres (in Zehnmillionen Kronen = eintausend Schilling der späteren Rechnungseinheit) einander gegenübergestellt.

Sie zeigen das überaus rasche Anwachsen des Barschatzes, das die Vermehrung der Zirkulationsmittel beträchtlich übersteigt, wodurch sich das Deckungsverhältnis bedeutend verbessert. Der erzielte Fortschritt wird deutlich, wenn man bedenkt, daß die Noten der früheren Emissionsstelle (österreichische Geschäftsführung der Öster-

³⁾ S. die Tabelle der Reportsätze im Berichte der Kammer für Handel, Gewerbe und Industrie in Wien für 1923.

⁴⁾ Der Index der Großhandelspreise in Gold auf der Basis Juli 1914 = 100 betrug im Jan. 1923 in Österreich 118, in den Vereinigten Staaten von Amerika 156, in der Schweiz 175. Ende 1923 war das Verhältnis 126:151:182.

⁵⁾ Der Notenumlauf war, wie in allen Inflationsländern, dem Goldwerte nach stark zurückgeblieben. Die Dollarkopfquote an Banknoten, die sich z. B. in Amerika und in der Schweiz gegen 1913 vervielfacht hat (Amerika 1913 11,5 \$, 1925 42,2 \$; Schweiz 1913 14,7 \$, 1925 42,3 \$), betrug in Österreich Ende 1922 8,9 \$, zu Ende der drei folgenden Jahre 1923—1925 15,5, 18,2 und 19,3 \$, womit kaum das Vorkriegsniveau erreicht ist.

1923	1	2	1+2	3	4	5	6	5+6	7	8		
	Gold	Eingerechnete \$- und £-Devisen und Valuten	Barschatz	Staats-schuld	Eskompte-portefeuille	Noten-umlauf	Giro-guthaben	Gesamt-zirkulation	Bank-rate	Deckungs-verhältnis		
										a)	*)	b) **)
7. Januar	4 967	114 552	119 519	255 795	73 161	405 369	41 720	447 089	9	62,48		26,73
31. Dezember	8 318	383 213	391 531	253 449	132 337	712 576	64 943	777 519	9	74,71		50,36
Differenz absolut . . .	+ 3 351	+ 268 661	+ 272 012	- 2 346	+ 59 176	+ 307 207	+ 23 223	+ 330 430	—	+ 12,23		+ 23,63
in %	+ 67,5	+ 234,5	+ 227,6	— 0,9	+ 89,9	+ 75,8	+ 55,7	+ 73,9		+ 19,57		+ 88,40
Jahresminimum	15. Febr.: 108 346			7. Aug.: 64 304	28. Febr.: 438 674							
Jahresmaximum	31. Dez.: wie oben			31. Dez.: wie oben	31. Dez.: wie oben							

Kurs und Dividende der Nationalbank-Aktie:
(Nennwert = 100 Goldkronen, 1 Goldkrone (GK)
= 14 400 Papierkronen resp. 1.44 Schilling)

Erster Kurs K 140 000.—
Letzter „ 1398 000.—
Dividende GK 850 = 8 1/2 %.

*) Statutenmäßig berechnet, d. h. (5 + 6 - 3) : (1 + 2).

**) Bardeckung der Gesamtzirkulation, d. h. (5 + 6) : (1 + 2).

reichisch-ungarischen Bank in Liquidation) zuletzt nur noch zu 2,31 % (!) metallisch fundiert waren. Er übertrifft auch weit das vorgeschriebene Mindestmaß, das laut Art. 85 der Statuten für die ersten fünf Jahre mit 20 % (Berechnungsart 8a) festgesetzt wurde, und ist um so bemerkenswerter, als die österreichische Handelsbilanz i. J. 1923 mit einem hohen Betrage (über 800 Millionen Goldkronen) passiv war. Zur Erläuterung der Kolonne 2 sei hinzugefügt, daß die Bank überdies Golddevisen besitzt, die sie nicht in den Barschatz einrechnet, sondern unter „Andere Aktiva“ verbucht; sie erreichten nach Abzug des Gegenposten (unter „Sonstige Passiva“, größtenteils Verpflichtungen gegenüber der Regierung) etwa 40 Milliarden Kronen. Die „Staatsschuld“ (3) ist entstanden durch die Übernahme der Staatsschatzscheine, die sich im Besitz der österreichischen Geschäftsführung der österreichisch-ungarischen Bank in Liquidation befanden. Gemäß einem zwischen der Nationalbank und der Regierung geschlossenen Übereinkommen sind jährlich 3 % vom aushaftenden Schuldbetrag abzustatten (Bundesgesetz vom 19. Juli 1923). Die Maximum = Minimum-Ziffern lassen ein Sinken des Barschatzes im Feber, der ungewissen Zeit des Anfangs, erkennen, während die Entwicklung des Eskompteportefeuilles (4) dem zeitlichen Verlauf nach normal ist, jedoch relativ, verglichen mit dem Barschatz (1 + 2) und dem Umlauf (5 + 6) zurückbleibt. (Schluß folgt.)

Bücherbesprechungen.

Kurt Zielenziger, *Gerhart von Schulze-Gaevernitz*. Eine Darstellung seines Wirkens und seiner Werke. Berlin 1926, K. L. Prager. 8°. 56 S.

In der Sammlung „Bio-Bibliographische Beiträge zur Geschichte der Rechts- und Staatswissenschaften“, die der Verlag R. L. Prager herausgibt, ist die Biographie des als Hochschullehrer, Forscher und Politiker in weiten Kreisen geschätzten Freiburger Nationalökonom Gerhart von Schulze-Gaevernitz erschienen. Sein Schüler, Kurt Zielenziger, ist der Verfasser. Die Kapitelüberschriften lauten:

1. Der Werdegang.
2. Der Politiker.
3. Der Forscher.
4. Schriften und Aufsätze.

Ein sehr interessantes Bild dieser markigen Persönlichkeit zieht an unseren Augen vorüber. Schulze-Gaevernitz's Lehrtätigkeit, seine Forschungsarbeit und

sein politisches Wirken haben immer im Zeichen des deutschen Idealismus gestanden, mit ihm bejaht er den Staat im kantischen Pflichtgefühl. In seiner Schrift über „Marx oder Kant“ und in seinem „Britischen Imperialismus“ sagt er, daß „die Wahl der Weltanschauung nicht Sache des Wissens, sondern des Gewissens“ sei, denn „jeder Mensch, groß oder klein, Denker oder Täter, ist vor die Frage gestellt, ob er Werte anerkennt, die über sein eigenes Dasein hinaus liegen, ob er Pflichten bejaht oder verneint, ob er dem Sein ein Soll überordnet, in dem der Zweck seines Seins liegt“. Viele Anregungen bekam der Student in den Vorlesungen von Schulze-Gaevernitz, für die auch der größte Hörsaal kaum ausreichte. Meisterhaft verstand er es, durch seine Vortragsweise die Hörer zu fesseln, so daß ein hoher Prozentsatz bis zum Schluß durchhielt, was in der schönen Dreisamstadt mit ihren zahlreichen Ablenkungen doppelt hoch zu werten ist. Früheren Schülern und vielen anderen wird die vorliegende Schrift, als nachträgliche Festgabe zum 60. Geburtstag, sehr erwünscht sein. Obst.

Wills, Balthasar, *Die Kaufleute von Freiburg im Breisgau 1120—1150*. Freiburg i. Br. 1916, Herdersche Verlagshandlung. 292 S.

Ein Stück kaufmännischer Standesgeschichte wird vor uns aufgerollt: wir hören von der Gründung Freiburgs, der Ansiedlung von Kaufleuten als ersten Bewohnern, ihrer Herrschaft über die Stadt, die sie zum bedeutsamsten Handelsort des Südwestens entwickeln, ihren Kämpfen erst mit dem Raubrittertum und später mit den Handwerkszünften bis zur Errichtung der „Kaufmannszunft zum Falkenberg“, an deren Spitze der Handelsherr Peter Sprung lange Zeit stand. Diese kulturhistorischen Betrachtungen geben ein anschauliches Bild des Freiburger Kaufmannslebens, seines Einflusses auf Wirtschaft, Politik und Kunst der damaligen Zeit und gehen trotz des leichten Plaudertones auf umfangreiches Quellenstudium zurück.

Hammer, Herbert, *Abraham Dürninger, ein Herrnhuter Wirtschaftsmensch des achtzehnten Jahrhunderts*. Berlin 1925, Furche-Verlag. 187 S.

Das 18. Jahrhundert ist charakterisiert durch eine völlige Umstellung der Produktion, das Einsetzen der hochkapitalistischen Epoche. Es ist merkwürdig, daß religiöse Strömungen, insbesondere der Calvinismus, so hohen Einfluß auf die Entwicklung des kapitalistischen Geistes gewannen. Hier wird der Nachweis engen Zusammenhangs zwischen religiöser Einstellung und wirtschaftlicher Aktivität für das Herrnhutertum erbracht und in Abraham Dürninger die bedeutendste Wirtschaftspersönlichkeit der Oberlausitz und später ganz Mitteldeutschlands in der damaligen Zeit geschildert. Sein kaufmännisches Wirken — das ganz religiös fundiert ist: das „Glückseligkeitsgefühl“ nämlich, die Heilsgewißheit setzt bei ihm Kräfte seelischer und körperlicher Art frei, die in seiner genialen Arbeitsleistung zugunsten seiner religiösen Gemeinschaft sich ausleben — als Verleger, als Fabrikant, als Organisator, als Händler wird im vorliegenden Buch ebenso ausführlich dargestellt, wie sein Leben und seine Metaphysik. Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 7

JULI

1926

Drei Jahre österreichische Nationalbank.

Von Fritz Hönig, Wien.

(Schluß.)

Wollen wir auch das Jahr 1924 in Rücksicht auf die Nationalbank mit einem Schlagwort charakterisieren, so werden wir es zutreffend als das Jahr der Feuerprobe kennzeichnen dürfen. Ein Blick auf den Hintergrund der Volkswirtschaft wird genügen, diese Charakteristik zu begründen. Wohl ist die Lage des Staatshaushaltes über alles Erwarten günstig, so daß zu Jahresende vom Völkerbundkredit, der programmgemäß zur Deckung des Defizits der Budgetperioden 1923 und 1924 bestimmt war, noch der ansehnliche Betrag von 33 Millionen Dollar erübrigt⁶⁾. In Handel und Industrie jedoch zeigt sich schon im ersten Jahresviertel das Wetterleuchten der Krise: 82 Konkurse gegen 17 im gleichen Vorjahrszeitraum. In der Folge steigt ihre Zahl fast ohne Unterlaß. Die Börse, als feinstes Barometer der Wirtschaft gepriesen, fällt, banal gesprochen, auf einen plumpen Schwindel hinein, und zahllose Spekulanten des In- und Auslandes, die in Wien Kontremineoperationen gegen die französische Währung unterhalten haben, büßen ihr Vermögen ein. Nun gerät die Kurslawine ins Rollen, der Aktienindex sinkt bis Oktober auf ein Drittel des Standes zu Jahresbeginn. Damit geht eine Krise des Kredits im eigentlichen und übertragenen Sinne dieses Wortes einher, gefolgt von einer tiefgreifenden Selektionskrise. Mit anderen Worten — es scheint, als wollte der gesunde Körper der Wirtschaft mit einem Male alles erumpieren, wovon er zuviel in sich hatte aufnehmen müssen: Zunächst Zwischenhändler aller Art, namentlich solche auf dem Gebiet des Effektenverkehrs, dann in den Inflationsjahren entstandene schlecht fundierte Industrieunternehmungen, die in nor-

malen Zeitläuften keine Existenzberechtigung haben. Aber die Verheerung greift weiter um sich: Auch zwei alte, in den Siebzigerjahren gegründete Finanzinstitute, die allerdings beide Abenteurern in die Hände gefallen waren, werden vom Schicksal ereilt.

Die Nationalbank, entschlossen, alle ihres Schutzes bedürftigen und würdigen Teile der Volkswirtschaft zu decken, greift, soweit als möglich und kreditpolitisch zulässig, jedoch weit über ihren Pflichtenkreis hinaus stützend und helfend ein, um die Krise zu lokalisieren und die Schäden für das sparende Publikum und die produktive Wirtschaft nach Tunlichkeit zu mildern. Im Status der Bank spiegelt sich diese Hilfstätigkeit in einem scharfen Ansteigen des Eskompteportefeuilles und des Notenumlaufs wider. Fast gleichzeitig aber setzt ein Rückgang des Barschatzes ein. Ausländische Effektenbesitzer bringen ihre Gewinne in Sicherheit und ziehen dadurch größere Devisenbestände ab, als sie seinerzeit, bei Ankauf der Papiere, eingebracht haben. Kurzfristige Valutakredite werden gekündigt, denn nicht genug an dem, was sich tatsächlich ereignet, verbreitet die Auslandspresse übertriebene, ja zuweilen offenkundig böswillige Alarmgerüchte über Österreich. Die Nationalbank muß intra und extra muros heiße Treffen liefern, aber sie besteht, durch einen reichen Devisenschatz gegen alle Fährlichkeiten gewappnet. Nur zögernd und mehr dem Einfluß des Auslandes nachgebend, zieht sie auch die Zinsfußschraube an, zuerst, am 5. Juni, auf 12, dann, als diese Maßnahme völlig wirkungslos bleibt, am 13. August auf den enormen Satz von 15 %. Die Londoner City, mit den Besonderheiten des österreichischen Geld- und Kapitalmarktes nicht hinreichend vertraut, will die Requisiten der englischen Bankpolitik auf Österreich angewendet wissen und widerrät nachdrücklich jede Zinsfußermäßigung. Kaum zeigen, nach der Anfang November erfolgten Herabsetzung der Bankrate auf 13 %, die Börsenkurse vorübergehend eine geringe Besserung, als auch schon ein Londoner

⁶⁾ Ende 1925: 31,9 Millionen \$.

Blatt 7) schreibt, die Wiener Spekulation feiere wieder Orgien. Andererseits ruft die Industrie, Unternehmer- wie Arbeiterschaft, mit Recht nach billigem Zins. So tobt der Streit der Meinungen um die Politik der Notenbank, Kritiker aller Art nörgeln an ihr, man schiebt ihr die Verantwortung für die Teuerung zu, beschuldigt sie der „Kreditinflation“ und ein Dokument von der Zeiten Verwirrung bleibt für immer, was das Finanzkomitee des Völkerbundes (in Beilage I, Punkt 8 der Genfer Protokolle vom 15. September 1924) niedergelegt: die offensichtlich entweder unerfüllbare oder nichtssagende Forderung nach einer Eskomptepolitik, welche die Währungsstabilität „nicht nur im Verhältnis zum Golde, sondern auch im Verhältnis zu den Waren zu erhalten geeignet ist“⁸⁾. Der Notenbankpräsident, Universitätsprofessor Dr. Reisch, der vordem als Vizepräsident der Boden-Credit-Anstalt im praktischen Wirtschaftsleben gestanden und früher als Finanzminister der Regierung angehört hatte, erteilte Widersachern und Besserwissern die einzig richtige Antwort: Er bot seine Demission an. Und mag ein Goethewort in diesem Zusammenhange auch zu getragen klingen, so sei es doch hierhergesetzt:

Der Mensch, der zu schwankender Zeit auch schwankend gesinnt ist,

Der vermehret das Übel und breitet es weiter und weiter —

Aber wer fest auf dem Sinne beharrt, der bildet die Welt sich.

Reisch beharrte auf seinem Sinne und blieb auf seinem Posten am Steuerrad der österreichischen Volkswirtschaft. Nach kaum zwei Monaten begannen sich die Wogen zu glätten, das Schwerste war glücklich überstanden, die Politik der Nationalbank glänzend gerechtfertigt. Reisch hat sein Credo später in einem Vortrag⁹⁾ zusammengefaßt, worin er, indem er sich zu einem „officium nobile“, zu einem dem Wohle der Allgemeinheit geltenden Ehrenamte der Notenbank in Krisenzeiten bekennt, den Kern seiner Anschauungen in

ebenso schöner als treffender Weise zum Ausdruck bringt.

Der Bankstatus zeigt eine dem Jahre 1923 beinahe entgegengesetzte Entwicklung: Bis Ende Oktober geht der Barschatz mit einer kurzen, durch den Streik der Bankbeamten verursachten Unterbrechung fast ständig zurück. Hingegen wachsen Zirkulationsmittelumlauf und Wechselportefeuille, wodurch das Deckungsverhältnis sinkt. Es übertrifft jedoch auch auf seinem tiefsten Stande — 37,44 % am 15. August — das vorgeschriebene Mindestmaß noch immer um rund 87 %. Die Rückzahlung der Staatsschuld geht, wie ersichtlich, über den tilgungsplanmäßigen Umfang hinaus. Die Maximum-Minimum-Ziffern lassen die zunehmende Bedeutung des Eskomptegeschäftes und seinen durch die Krise verursachten völlig anormalen Verlauf erkennen. Das Minimum liegt zu Jahresbeginn, das Maximum in der sonst geschäftsstillsten Zeit des Hochsommers und fällt zudem genau auf jenen Tag, an dem 1923 das Jahresminimum erreicht war! Infolge Milderung der Krise und infolge Einführung eines neuen Geschäftszweiges, des Devisenreports (auch Kostgeschäft, d. h. Verkauf von Devisen an die Bank mit dem Rechte späteren Rückkaufs zum gleichen Kurse gegen Zahlung einer Prämie), geht das Wechselportefeuille ab Ende Oktober ständig zurück, wogegen sich der Barschatz vermehrt. Zu Jahresende ist er, wie ersichtlich, sogar höher als zu Jahresanfang. Kein schlagenderer Beweis jedoch dafür, daß die österreichische Nationalbank die Feuerprobe bestanden hat, als daß die Krone das ganze Jahr hindurch völlig stabil blieb, ja nicht einmal die Tendenz zu einer Abschwächung bekundete.

Das Jahr 1925 ist für die Notenbank sozusagen das erste Normaljahr oder genauer, wenn auch sprachlich nicht schöner ausgedrückt, das erste Normalisierungsjahr. Nicht daß die Wirtschaftslage sich wesentlich zum Besseren gewendet hätte. Die Krise findet in einem Nachbeben, begleitet von

1924	1	2	1+2	3	4	5	6	5+6	7	8			
	Gold	Eingerechnete \$- und £-Devisen und Valuten	Barschatz	Staats-schuld	Eskompte-porte-feuille	Noten-umlauf	Giro-guthaben	Gesamt-zirkulation	Bank-rate	Deckungs-verhältnis			
										a)	*)	b)	**)
7. Januar	9 305	427 464	436 769	253 344	124 849	680 963	86 419	767 382	9				
31. Dezember	11 089	477 055	488 144	217 819	188 021	838 777	55 345	894 122	13				
Differenz absolut . . .	+ 1784	+ 49 591	+ 51 375	— 35 525	+ 63 172	+ 157 814	— 31 074	+ 126 740	+ 4				
in %	+ 19,2	+ 11,6	+ 11,8	— 14	+ 50,6	+ 23,2	— 35,9	+ 16,5					
Jahresminimum		15. Juni:	319 147	15. Jan.:	115 684		23. Jan.:	726 996					
Jahresmaximum		31. Dez.:	wie oben	7. Aug.:	332 857		31. Aug.:	899 982					

Kurs und Dividende der Nationalbank-Aktie: Erster Kurs K 1 350 000.—, letzter Kurs K 1 645 000.—; Dividende GK 10.50 = 10¹/₂ %.

*) Statutenmäßig berechnet, d. h. (5 + 6 — 3) : (1 + 2).

**) Bardeckung der Gesamtzirkulation, d. h. (5 + 6) : (1 + 2).

7) „Times“ vom 25. November 1924.

8) Ende 1924 betrug das Verhältnis der drei Preisindizes [s. Fußnote 4) S. 47] 144 : 157 : 171, Ende 1925 hingegen 125 : 156 : 156.

9) Abgedruckt in den „Mitteilungen des Verbandes Österreichischer Banken und Bankiers“, Jahrgang 1925, S. 194. Vgl. ferner Reisch, „Warum wir die öster-

reichische Nationalbank brauchen?“, Jahrgang 1923, S. 1 und „Stellung und Aufgaben der österreichischen Nationalbank innerhalb des Wiederaufbauprogrammes“, Jahrgang 1923, S. 197 derselben Zeitschrift; weiters: Reisch, „The return to the gold standard in Austria“, enthalten in „European Currency and Finance“, herausgegeben von der „Commission of gold and silver inquiry United States Senate“, Washington 1925.

„Eruptionen“ größeren und geringeren Umfangs, ihre Fortsetzung, die Arbeitslosigkeit ist andauernd hoch, die Börse apathisch. Ein Normaljahr vielmehr in dem Sinne, daß aus der vollendeten Stabilisierung der auf $\frac{1}{14000}$ entwerteten Krone durch Einführung einer neuen Währungseinheit die natürliche Konsequenz gezogen, die Zwangsbewirtschaftung der Devisen abgeschafft und die Goldparität als alleiniger Maßstab für die Kursgestaltung des Geldes festgelegt wird. Damit sind zugleich die drei Ereignisse bezeichnet, die dieses Geschäftsjahr charakterisieren. Die Schillingrechnung, deren Einheit, der Schilling, in einer fixen Relation (1 S = 0,2117... g Feingold) zum Golde steht, hat sich im Laufe des Jahres fast allgemein eingebürgert, der Verkehr erhielt in Form von Scheidemünzen der neuen Währung das lange vermißte Hartgeld wieder. Am 23. März 1925 hat Österreich, allen anderen Staaten mit einer Devisengesetzgebung voran, die auf diesem Gebiete

monetären Lage angemessene Kommunikation mit dem neu etablierten Privateskomptehandel einerseits, den Zinssätzen der als Kreditgeber in Betracht kommenden Länder andererseits herzustellen. Im Laufe des Jahres wurde die Bankrate in 3 Etappen (am 25. April um 2%, am 24. Juli und 3. September um je 1%) bis auf 9% herabgesetzt. Ausländische Kredite, vornehmlich kurzfristige Elozierungen, flossen das ganze Jahr hindurch lebhaft nach Österreich, aber auch langfristige Obligationenanleihen wurden in größerer Zahl, insbesondere von Wasserkraftsgesellschaften, im Auslande aufgenommen. Gleichzeitig fand die Regeneration des inländischen Kapitalreservoirs ihre Fortsetzung, dessen Wiederauffüllung der Intensität¹⁰⁾ nach ohne Beispiel dasteht, und als eine der erfreulichsten Nebenwirkungen der Währungsstabilisierung zu betrachten ist.

Ein Vergleich der Bankausweise zu Anfang und zu Ende des Jahres zeigt das nachstehende Bild:

1925	1	2	1 + 2	2a	3	4	5	6	5 + 6	7	8			
	Gold	Eingerechnete \$ und £-Devisen u. Valuten	Barschatz	Kostdevisen in \$- u. £-Währung	Staats-schuld	Es-kompte-porte-feuille	Noten-umlauf	Giro-gut-haben	Gesamt-zirkulation	Bank-rate	Deckungs-verhältnis			
											a)	b)	c)	d)
7. Januar	11 092	341 051	352 143	127 939	217 728	182 407	790 554	89 801	880 355	13	53,14	46,80		
31. Dezember . . .	14 830	499 038	513 868	59 326	187 943	180 249	890 001	55 033	945 034	9	67,87	58,02		
Differenz absolut .	+ 3 738	+ 157 987	+ 161 725	- 68 613	- 29 785	- 2 158	+ 99 447	- 34 768	+ 64 679	- 4	+ 14,73	+ 11,22		
in %	+ 33,7	+ 46,3	+ 45,9	- 53,6	- 13,7	- 1,2	+ 12,6	- 38,7	+ 7,3		+ 27,72	+ 23,97		
Jahresminimum	23. Febr.: 23 868		323 868		23. Sept.: 69 324		23. Mai: 784 304							
Jahresmaximum	7. Sept.: 521 584				7. Jan.: wie oben		31. Dez.: wie oben							

Kurs und Dividende der Nationalbank-Aktie: Erster Kurs K 1 640 000.—, letzter Kurs K 1 605 000.—; Dividende GK 10.50 = 10 1/2 %.

*) Statutenmäßig berechnet, d. h. $(5 + 6 - 3) : (1 + 2)$. **) Bardeckung der Gesamtzirkulation, d. h. $(5 + 6 - 2a) : (1 + 2)$.

in Kraft gestandenen Sondervorschriften aufgehoben, ohne daß sich andere als vorteilhafte Wirkungen gezeigt hätten. Seither funktioniert das Noteninstitut gleich einer barszahlenden Bank, da Schillingnoten ohne Beschränkung gegen Dollar umgewechselt werden. Die dritte Normalisierungsmaßnahme war die im August erfolgte Stabilisierung des Schillings auf Basis der Goldrelation (100 Dollar = 710,66 S), während die Nationalbank bis dahin an der Kursparität im Verhältnis zum Dollar (100 Dollar = 710,60 S) festgehalten hatte. Somit können sich die Schwankungen der Schillingnotiz fortan nur innerhalb der durch die beiden Goldpunkte gegebenen Grenzen bewegen. Es verdient bemerkt zu werden, daß sich in der Folge ein Agio des Schillings gegenüber dem Dollar einstellte, das am 22. Dezember mit 3,78 %¹⁰⁾ den Höchststand des Jahres erreicht hat.

Waren diese drei Maßnahmen einzelne Akte, die gesetzt wurden, um zu normalen Verhältnissen zu gelangen, so ging in einer anderen Richtung eine analoge Entwicklung aus der Natur der Dinge hervor. Wir meinen die Wiedereinsetzung der Bankrate in die ihr zukommende marktbeherrschende Stellung. Der Nationalbank fiel dabei keineswegs eine passive Rolle zu, sie mußte vielmehr wiederholt und mit Nachdruck aktiv eingreifen, um der natürlichen Entwicklung zum Durchbruch zu verhelfen und eine der jeweiligen

Der Goldschatz hat sich durch Ankauf von Barrengold beträchtlich vermehrt. Desgleichen sind die Barschatzdevisen — Kostdevisen sind im Gegensatz zu der 1925 geübten Praxis hier nicht eingerechnet, sondern werden separat geführt (2 a) — erheblich angestiegen. Berücksichtigt man die Kostdevisen analog der Berechnungsart 8 b auch bei 8 a, was man wohl unbedenklich tun kann, so ergibt sich das stattliche Deckungsverhältnis von 65·86 % zu Anfang, resp. 73·64 % zu Ende des Jahres. Das Kostdevisengeschäft ist, wie ersichtlich, rückgängig, da es nach Freigabe des Devisenhandels seinen eigentlichen Sinn verloren hat. Im erfreulichen Wachstum des Barschatzes findet nicht nur der schon erwähnte reichliche Zustrom ausländischer Kredite, sondern auch die Besserung der Handelsbilanz Ausdruck¹¹⁾. Die Verminderung der Staatsschuld vollzog sich infolge Überweisung des staatlichen Münzgewinnes und des Reingewinnanteiles am Ertragnis der Bank rascher, als vorgesehen. Auffallend ist der relativ sehr mäßige Stand des Eskompteportefeuilles, eine Erscheinung, die in der Ungunst der

¹⁰⁾ Steigerungskoeffizient 1923: 100—500, 1924: 100 bis 352, 1925: 100—199, Gesamtbetrag der Spareinlagen Ende 1925: 500 Millionen \$, das sind 16 % des Vorkriegsstandes, ein Zeichen der ungeheuren Kapitalzerstörung.

¹¹⁾ Passivum des Außenhandels in runden Zahlen: 1923 800, 1924 1030, 1925 660 Millionen Goldkronen.

Wirtschaftslage, zum Teil aber auch in der Ablenkung der Nachfrage auf den Privateskompetenmarkt ihre Erklärung findet. Der Wechselbestand erreicht am 23. September sein Minimum und beginnt sich erst nach Herabsetzung der Bankrate auf 9 % wieder zu heben. Ihrer Qualität nach sind die Wechsel, wie die Bank mitteilt, ganz überwiegend reine Warenwechsel, Finanztratten, Residuen aus dem Krisenjahr 1924, sind überhaupt nicht als Wechsel ausgewiesen, sondern unter „Andere Aktiva“ verbucht. Ein sorgfältig geregeltes Zensurverfahren bürgt dafür, daß im Eskompte tatsächlich nur erstklassiges Material aufgenommen wird.

Blicken wir um uns, so können wir es nicht ohne ein Gefühl hoher Befriedigung tun. Die österreichische Nationalbank hat anderen Ländern bei Errichtung ihrer Notenbanken als Beispiel gedient, von Ungarn wurden ihre Einrichtungen fast genau übernommen. Die Krone, kurz vordem noch das Sorgenkind der ganzen zivilisierten Welt, hat sich zum Schilling gewandelt, der heute, am Golde gemessen, die stabilste aller überhaupt existierenden Währungen ist. Die österreichischen Banknoten gehören ihrer metallischen Deckung nach zu den bestfundierten Europas¹²⁾. In bewegten Zeiten unter den denkbar schwierigsten Verhältnissen gegründet, hat sich die österreichische Nationalbank in den ersten drei Jahren ihres Bestandes, die zugleich drei Jahre unendlicher Mühe und harter Arbeit waren, eine international geachtete Stellung errungen und mit vollem Recht haben die Völkerbundexperten¹³⁾ anerkannt, daß die heute über alle Zweifel erhabene Stabilität der Landeswährung, ein Ruhmes-titel der Nationalbank, „la partie la plus frap-pante“ des Sanierungswerkes bilde.

Kaufmann und Buchrevision.

Von Walter Menz, Breslau.

Die völlige Umgestaltung, die unser Wirt-schaftsleben in der Kriegs- und Nachkriegszeit erfahren hat, hat auch ein vorher nur bestimmten Kreisen bekanntes und vertrautes Gewerbe „die Buchrevision“ in den Vordergrund des kauf-männischen Interesses gerückt. Zu diesem Ge-werbe zählen die Revisions- und Treuhandgesell-schaften und zählen die selbständigen — beedig-ten oder freien — Bücherrevisoren. Gewiß haben schon vor dem Kriege große Gesellschaften dieser Branche ihre anerkannte Tätigkeit ausgeübt, sind Bücherrevisoren von Handelskammer oder Ge-

richt als Gutachter amtlich verpflichtet worden. Aber ihre Tätigkeit erstreckte sich immer nur auf Teile des öffentlichen Lebens, ohne Allgemei-nut der Wirtschaft geworden zu sein. Erst in der Nachkriegszeit mit ihrer anhaltenden Wirt-schaftskrise und stetig sich ändernden steuer-lichen Gesetzgebung haben sich Groß- und Klein-firmen aller Geschäftszweige dieser Wirtschafts-einrichtung in erhöhtem Maße bedient. Auch die kleineren Handels- und Gewerbetreibenden sind durch den steuerlichen Buchführungszwang mit in den Kreis einbezogen worden.

Ob nun im Bedarfsfalle eine Treuhandgesell-schaft oder ein Bücherrevisor mit der Erledigung der gewünschten Arbeiten zu beauftragen ist, soll hier nicht untersucht werden. Im allgemeinen ist wohl zu sagen, daß die Treuhandgesellschaften über einen weiter aufgezogenen, nach vielen Richtungen vorgeschulten Apparat verfügen, den ein Bücherrevisor nur vereinzelt aufweisen kann. Je größer das Unternehmen, um so wahr-scheinlicher wird sein Prüfungsbericht von einer Revisionsgesellschaft unterzeichnet sein. Infolgedessen werden auch an einen Beamten einer Revisions- und Treuhandgesellschaft große Anforderungen hinsichtlich theoretischen Wissens und praktischen Könnens gestellt.

Während der nach einer Buchprüfung aus-gefertigte Bericht eines Bücherrevisors sich in der Regel auf kurze Anführung zahlenmäßiger An-gaben beschränkt, wenn ein solcher überhaupt geliefert wird, bildet der Bericht einer Treuhand-gesellschaft ein Gebrauchsinstrument, das dem Auftraggeber nicht nur den augenblicklichen Stand seines Vermögens und seiner Buchorgani-sation klarlegt, sondern ihm auch die Möglichkeit bietet, bei Verhandlungen, steuerlichen Verneh-mungen, Umgründungen, Geschäftsaufsichten und Liquidationen positionsmäßig die gewünschten Angaben belegen zu können. Dadurch daß ein Bericht des Treuhandrevisors nach steuerlicher Hinsicht in der eigenen Steuerberatungsstelle wie nach juristischer Seite durch das eigene Rechts-büro durchgesehen ist, wird für dieses Instrument eine weitgehendste Verwendungsmöglichkeit ge-schaffen. Daß die Auftragserledigung nach dieser speziellen Technik auch den Wünschen der Wirt-schaft entspricht, beweist allein schon die Tat-sache, daß sich immer mehr Bücherrevisoren mit Juristen zur Ausübung ihres Gewerbes vereinigen, um damit in gleicher Weise ihre Arbeiten er-ledigen zu können.

Es soll allerdings nicht verkannt werden, daß die augenblickliche Hausse in diesem Gewerbe auch ungeschulte und ungeeignete Personen zur Ausübung einer solchen Tätigkeit veranlaßt hat. Oft haben sich kleine, wenig leistungsfähige Firmen die Bezeichnung „Revisions-“ oder „Treu-handinstitut“ beigelegt, da bis jetzt ein Namens-schutz für diese Gewerbebezeichnung, ebenso wie für die Berufsbezeichnung „Bücherrevisor“, nicht besteht. Der Laie läßt sich ja oft durch

¹²⁾ Deckungsverhältnis Ende 1925: Deutsche Reichs-bank 42,8 %, Bank of England 99,2 %, Banque de France 11,4 %, Banca d' Italia 10,7 %, Niederländische Bank 53,2 %, Bank von Norwegen 40,5 %, Bank von Schweden 43,4 %, Schweizer Nationalbank 63,5 %.

¹³⁾ La situation économique de l'Autriche. Rapport présenté au conseil de la Société des Nations par W. T. Layton, C. H. et Charles Rist. Genève, 19 août 1925. Deutsche Übersetzung: Verlag Österreichischer Banken und Bankiers, Wien 1925.

einen geschickt gewählten Reklamenamen täuschen, um nachher einzusehen, daß er sein Geld unzweckmäßig, wenn nicht zwecklos verwandt hat. Auch die Anzahl der Bücherrevisoren ist gewaltig gestiegen. Der Grund hierfür ist wohl in erster Linie in dem rigorosen Personalabbau bei Behörden, wie Banken, Handel und Industrie zu suchen, durch den eine große Anzahl von an sich tüchtigen Kräften frei geworden ist, die bisher nur, oder doch zum größten Teil, im Innendienst bzw. an den Büchern gearbeitet haben. So verständlich das Bestreben ist, durch Verwertung dieser ihrer Kenntnisse einen neuen Lebensberuf aufzubauen, so sehr muß doch darauf hingewiesen werden, daß eine langjährige Tätigkeit als Buchhalter noch nicht die Qualifikation für die verantwortungsvolle Tätigkeit eines Bücherrevisors oder Treuhandbeamten bedeutet. Hierzu sind bei der Vielseitigkeit der an ihn herantretenden Anforderungen ganz andere Grundlagen theoretischer und praktischer Natur notwendig. Durch das Fehlen jeglicher behördlicher Bestimmungen hinsichtlich besonderer Eignung oder nachweislicher Erfahrungen wird die Eröffnung einer Buchprüferpraxis auch ungeeigneten Kräften außerordentlich leicht gemacht.

In groben Umrissen sei einmal das von einem Treuhandrevisor geforderte Wissen skizziert. Selbstverständliche Voraussetzung ist, daß er in allen Buchführungsmethoden bewandert und mit der Bilanztechnik — theoretisch wie praktisch — durchaus vertraut ist. Da aber in den einzelnen Branchen die Einzelpositionen der Bilanz in ihrer Entstehung und in ihrem Aufbau verschieden sind, zu ihrer Beurteilung also Buchführungskenntnisse allein nicht ausreichen, wird eine längere Tätigkeit möglichst in mehreren Zweigen des kaufmännischen Lebens (Bank, Industrie, Handel, Versicherung) gefordert. Als unerläßlich notwendig müssen ferner Allgemeinkenntnisse der in Betracht kommenden Gesetze und steuerlichen Bestimmungen bezeichnet werden. Schließlich muß er ein sicherer Rechner und guter Stilist sein und sich als vertrauenswürdig und moralisch einwandfrei ausweisen können.

In neuerer Zeit hat von akademischer Seite aus ein starker Zustrom nach diesem Berufe eingesetzt. Die vielseitige Hochschulausbildung verschafft ja auch in der Tat, speziell bei Berücksichtigung der sich immer mehr durchsetzenden Betriebswirtschaftslehre, einen nicht zu unterschätzenden Einblick in die engen Beziehungen von Staat und Wirtschaft und in die inneren Zusammenhänge von Einzel- und Weltwirtschaft. — Zu warnen ist hier wieder vor dem Extrem der Gegenseite. Ein abgeschlossenes Hochschulstudium kann nicht der Beweis besonderer Befähigung für den Buchrevisionsdienst bedeuten. Hier muß ergänzend eine gewisse Tätigkeit im praktischen Wirtschaftsleben gefordert werden. Nicht die Praxis allein, aber auch nicht nur die Theorie kann das geistige Rüstzeug

für die vielseitige und problemstellende Tätigkeit des Treuhandbeamten bilden. Die Wissensvertiefung ist mit der Ausübung des Berufes ja noch nicht abgeschlossen. Stetig heißt es für ihn, sich über Neuerungen im Buchungswesen, Fortschritte in der Organisation der Betriebe, über einschneidende gesetzliche Bestimmungen und wirtschaftliche Veränderungen auf dem laufenden zu halten, da er nicht nur Prüfer geleisteter Arbeit, sondern auch Berater und Organisator noch zu leistender Arbeit sein soll.

Der Aufgabenkreis der Revisionsgesellschaften, und damit auch zum großen Teil der Bücherrevisoren, befindet sich in einer steten Erweiterung und Veränderung. Waren es früher in der Hauptsache Aufarbeitungen oder Prüfungen des Buchwerkes eines abgeschlossenen Zeitraumes, meist mit anschließender Begutachtung von Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung, so hat die immer mehr für jeden Kaufmann einsetzende Notwendigkeit, bei der Undurchsichtigkeit der Wirtschaftsverhältnisse über die Lage des eigenen Betriebes klar zu sehen, der Aufstellung einer Vermögensübersicht, eines sogenannten Status, einen wichtigen Platz im Arbeitsgebiet des Revisors eingeräumt. Schreibt doch auch die Geschäftsaufsichtsverordnung vor, daß mit dem Antrag auf Eröffnung des Verfahrens eine genaue Vermögensübersicht, ein alphabetisches Verzeichnis der Gläubiger und, falls der Betreffende Kaufmann ist, die Bilanz des letzten Geschäftsjahres dem Amtsgericht einzureichen ist. Ein von einer neutralen Stelle ausgefertigter, rein sachlicher Bericht über die Vermögenslage des Antragstellers sowie die Beschaffenheit und Bewertungsmöglichkeit der einzelnen Vermögensobjekte und Verbindlichkeiten ist erfahrungsgemäß stets von großem Nutzen gewesen.

Sehr erwünscht für Handel und Industrie sind ferner die aufgestellten Liquiditäts- und Rentabilitätsberechnungen mit den anschließenden Erläuterungen. Je flüssiger die Lage eines Unternehmens, um so unabhängiger ist es von den wirtschaftlichen Schwankungen der Gegenwart. „So kann man die Liquidität einen gesteigerten Grad der Sicherheit nennen“¹⁾. Vorschläge der Revision, z. B. hinsichtlich des Abbaus kurzfristiger Schulden bzw. ihre Umwandlung in langfristige, haben sich oft als äußerst wertvoll erwiesen. Die Errechnung und Prüfung der Ertragsfähigkeit bestimmter Betriebe oder ihrer Geschäftszweige sowie die daraus gezogenen Schlüsse haben manchem Unternehmen die Ursache des steten Rückganges und damit die Möglichkeit klargelegt, noch rechtzeitig den Betrieb entsprechend zu behandeln. Nicklisch²⁾ sagt einmal über die Rentabilität: „Für die Beurteilung der Prozentzahl, die die Rentabilität ausdrückt, ist das Verhältnis des Reingewinnes zum Umsatz

1) S. Georg Obst, Das Bankgeschäft, Bd. II, S. 313.

2) S. H. Nicklisch, Z. f. H. u. H. IV, 1.

von außerordentlich großer Bedeutung. Es sagt uns, ob die Rentabilität im Vergleich zu dem anderen Jahre leicht oder nur unter größerer Kraftanstrengung zu erzielen bzw. aufrechtzuerhalten war."

Andere Aufgaben, wie Prüfung der Betriebsgebarung, des inneren Betriebsaufbaus, der Ausschaltung veralteter Arbeitseinrichtungen und der Einführung personal- und zeiter-sparender Arbeitsmethoden, die dem Buchprüfer oft gestellt werden, können unter dem Stichwort „Kaufmännischer Ordnungs- und Verwaltungsdienst“ zusammengefaßt werden.

Nach dem Muster einiger führender Firmen der Großindustrie sind nun auch die verschiedensten Betriebe dazu übergegangen, neben der kaufmännischen Buchhaltung eine sogenannte Betriebsbuchführung einzurichten, deren Arbeit der kalkulatorischen Erfassung der Betriebskosten wie der statistischen Ermittlung und Zusammenfassung der Betriebserfordernisse zugute kommt.

An augenblicklicher Bedeutung verloren hat die Gründungsrevision. Sie erfolgte gelegentlich der Errichtung oder Umgründung einer Gesellschaft, insbesondere einer Aktiengesellschaft, für die der § 192 des HGB. — beim Vorliegen bestimmter im Gesetz genannter Gründe — die Bestellung von Revisoren durch das für die Vertretung des Handelsstandes berufene Organ (meist die Handelskammer) vorschrieb. Die Prüfungen erstreckten sich dann auf die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben hinsichtlich des gezeichneten und eingezahlten Grundkapitals sowie auf besondere im § 191 des HGB. erwähnte Momente.

An Stelle der erwähnten Revision ist heute der Auftrag zur Sanierung oder Liquidierung des Unternehmens getreten. Auch hier handelt es sich um Arbeiten, die ein großes wirtschaftliches Verständnis und peinlichste Befolgung der gegebenen gesetzlichen Verordnungen bedingen.

Viele kommunale und staatliche Betriebe besitzen noch heute die kameralistische Buchführung. Die Prüfung der von solchen Werken aufgestellten Jahres- oder Zwischenabrechnungen gehört gleichfalls in das Arbeitsgebiet der Buchrevision. Hand in Hand geht hiermit vielfach das Bestreben, an die Stelle der veralteten Soll- und Istrechnung eine neuzeitliche kaufmännische Buchführung einzusetzen³⁾. Eine solche Umgestaltung kann, wenn die laufenden Arbeiten nicht ins Stocken geraten sollen, nicht in kurzer Zeit oder auf einmal durchgeführt werden und erfordert auch Rücksichtnahme und Ver-

ständnis auf die persönliche Einstellung der bisher mit den Bucharbeiten betrauten Beamtenschaft.

Im Zusammenhang mit den Bucharbeiten stehen in vielen Fällen Steuer- und Wirtschaftsberatungen der Kundschaft. Die Einsichtnahme des Steuerbeamten in die Bücher wird wohl immer als wenig angenehm empfunden werden. Um auch nach dieser Richtung das Buchwerk auf dem laufenden zu haben, wird die Abgabe der Steuererklärungen und die Ermittlung der hierfür in Betracht kommenden Zahlen der Revisionsgesellschaft oder dem Bücherrevisor übertragen.

Bei den treuhänderischen Aufgaben eines Revisionsinstitutes unterscheidet man die Vermögens- und Grundstücksverwaltung, die verhältnismäßig wenig Risiko in sich schließt, und die Verwaltung bzw. Beaufsichtigung von Pfandobjekten oder Übereignungsware, die eine hohe Verantwortung aufladet und nicht immer reibungslos vonstatten geht. Die Warensicherungsmethode⁴⁾, die bei der Kredithergabe der Banken eine nicht unbedeutende Rolle spielt, gehört zu den mobilen Sicherungsarten und schafft dem Kreditgeber ein Pfand- bzw. Eigentumsrecht an Beständen, die im Besitz und oft auch unter der Disposition des Kreditnehmers bleiben.

Im Ausland besitzen die Banken eigene Speicher und Lagerhäuser, in denen die Verwaltung und Versendung der Waren vorgenommen wird. In Deutschland ist es gebräuchlicher, das Pfandlager unter gemeinsamen Verschluß — d. h. unter Mitverschluß der Bank — zu nehmen. Bei Tagesverkaufsartikeln ist aber dieses Mitrecht oft nicht möglich. Die Bank übergibt deshalb gern all die mit der Überwachung eines solchen Lagers verbundenen Arbeiten einer Treuhandgesellschaft, die damit auch vertragsmäßig die Haftung für das stete Vorhandensein des Pfandwertes übernimmt. Handelt es sich um die Abwicklung eines großen Lagerbestandes, so wird ein Treuhandbeamter an Ort und Stelle gesandt werden müssen, der jeden Abgang in seinen staffelmäßig geführten Warenlisten vermerkt und so jederzeit in der Lage ist, den vorhandenen Bestand mit seinem Werte angeben zu können. Würden die damit verbundenen Kosten im Verhältnis zum Objekt oder zum vereinbarten Honorar zu hoch erscheinen, so muß durch zeitweise Stichproben die Ordnungsmäßigkeit des Pfandlagers ermittelt und bei stattgefundenen Entnahmen auf Einlieferung neuer Artikel im gleichen Werte bestanden werden. Das letzt-erwähnte Verfahren birgt allerdings wesentliche Gefahren für die Treuhand in sich.

Zu den treuhänderischen Arbeiten gehören ferner die Interessenvertretung deutschen Besitzes im Ausland, Testamentsvollstreckungen, Übernahme und Abwicklung von Geschäftsaufsichten u. a. m.

³⁾ Betr. der diesbez. Neuerungen der Deutschen Reichspost, die jetzt ihre Ausgaben nach „Betrieb“ und „Anlage“ trennt, s. Georg Obst, Einführung in die Buchführung. 4. Aufl. Stuttgart 1926. S. 178.

⁴⁾ S. meinen Aufsatz: Die Warensicherungsmethode im Kreditgeschäft der Banken. Bankwissenschaft II, 17.

Mit der Aufzählung der vorgenannten Hauptarbeitsarten ist das Wirkungsfeld der Buchrevision keineswegs erschöpfend behandelt. Auch werden nur wenige Aufträge präzise formuliert gestellt. Erweiterung der Aufgaben während der Revision sind keine Seltenheit. Greifen doch Arbeiten der einen Art in das andere Gebiet über. Aus allgemeinen Bucharbeiten entwickeln sich manchesmal Sonderrevisionen oder treuhänderische Pflichten.

All diese Arbeiten aber — mögen sie nun von einer Revisionsgesellschaft oder von einem Bücherrevisor ausgeübt werden — beweisen, daß die geschilderte Wirtschaftseinrichtung dem einzigen Zwecke dient, dem Kaufmann zu helfen, ihn in der Ausführung seiner Geschäfte durch einen gut organisierten Innenbetrieb zu unterstützen und für seine Dispositionen die geeigneten Grundlagen zu schaffen. Die für diesen Zweck aufgewandten Kosten stellen also auch nicht, wie so oft noch angenommen wird, belastende Ausgaben, sondern werbendes und arbeitendes Kapital dar, das, zweckentsprechend angewandt, reichlich Nutzen für den Betrieb mit sich bringt.

Kaufmann und Sparkasse.

Von Carl Eichenseer, Harburg (Elbe).

Daß die Sparkassen seit 1920 eine vollkommene innere Wandlung durchgemacht und infolgedessen eine neue Position im Wirtschaftsleben einnehmen, ist eine bekannte Tatsache, die heute in erster Linie von den bisherigen Trägern des Bankwesens, den Großbanken, und teilweise auch von der Wirtschaft anerkannt wird, die aber noch nicht in vollem Umfang in das Bewußtsein der Verwaltungsorgane eingedrungen ist, welche als Träger für die Sparkassen in Frage kommen.

Man war bisher gewohnt, im Kaufmann einen Menschen zu sehen, dem die nötige Veranlagung fehlt, um im Sparkassenbetrieb als „Beamter“ genügend herangeholt werden zu können. Auch heute herrscht manchmal noch die Meinung, als ob doch eine gewisse beamtenmäßige Vorbildung die gegebene Legitimation wäre, um im Sparkassenbetrieb mitarbeiten zu können. Nur die allergrößten Städte und Landkreise gehen schon dazu über, bei der Auswahl ihres Personals mehr und mehr auf fachliche und banktechnische Vorbildung Wert zu legen und jene Bewerber hereinzuholen, welche in erster Linie kaufmännische Ausbildung und fachliche Berufsbildung nachweisen können.

Innerlich ist diese Wandlung ein Ergebnis der Anpassung an den neuen Aufgabenkreis der Sparkasse. Man muß sich darüber klar werden, daß die Annahme der Spargelder aus allen Schichten der Bevölkerung der Grundbau ist, auf dem die Sparkassen ihren weiteren Arbeitsbereich aufzurichten haben. Sie werden also nach wie vor in

erster Linie den Sparsinn der Bevölkerung zu heben haben und dafür sorgen müssen, daß jedem einzelnen Mitglied ihres Arbeitsbereichs zum Bewußtsein kommt, daß das Sparen für ihn, seinen Beruf und seine Gemeinde die einzige Möglichkeit ist, wirtschaftlich, gesellschaftlich und politisch wieder hoch zu kommen. Daneben aber sind die Sparkassen zum größten Teil, insbesondere in der Zeit, als die Kommunen von den Privatbanken restlos verlassen waren, dazu übergegangen, auch das Kreditgeschäft in den Bereich ihrer Tätigkeit zu übernehmen. Der Überweisungsverkehr war ein Problem, mit dem man sich schon in den Vorkriegszeiten in Sparkassenkreisen reichlich befaßte und der bekanntlich zur Gründung der Girozentralen geführt hat, die allerdings vielleicht in einzelnen Punkten ihren ursprünglichen Aufgabenkreis verlassen haben mögen.

Das Kreditgeschäft der Sparkassen erfordert seiner Natur nach kaufmännisches Denken und Fühlen. Zwar wird das Kreditgeschäft der Sparkassen auch in Zukunft auf den Wirtschaftsbezirk der einzelnen Institute beschränkt bleiben müssen. Es erfordert aber um so mehr ein genaues Studium der in diesen Wirtschaftsbezirken zusammenfließenden Mittel und deren Verteilung, so daß der der Sparkasse zufließende Teil sinngemäß verwandt werden kann. Dabei spielt das Kreditbedürfnis der Kommune eine Rolle, die von keinem Sparkassenleiter verkannt werden darf, die aber nicht dazu führen soll, unter allen Umständen dem kommunalen Kredit den Vorrang einzuräumen. Die Sparkasse verlangt kaufmännisches Denken, Denken in betriebswirtschaftlichen Begriffen, die allzu häufig mit den vorhandenen Anschauungen verwaltungstechnischer und verwaltungsrechtlicher Natur in Konflikt geraten können. Ordnet sich in einem derartigen Falle der Sparkassenbeamte stillschweigend den anderen Mächten unter, so besteht die Gefahr, daß er die Fühlung mit seinem Kundenkreis mehr und mehr verliert, daß man im Wirtschaftsleben zu leicht von einer Schwerfälligkeit in der Geschäftsabwicklung der Sparkasse spricht und infolgedessen das Hineinwachsen der örtlichen öffentlichen Mittelstandsbank in das Wirtschaftsleben gehemmt wird.

Damit hängt aufs innigste zusammen die bekanntlich immer wieder angeschnittene Frage, ob die Sparkasse auf ihren vorkrieglichen Tätigkeitsbereich zurückgedrängt werden soll, eine Forderung, die auf der letzten Tagung des Deutschen Bank- und Bankiergewerbe-Verbandes in Berlin klar und deutlich erhoben worden ist. Die Lösung dieser Frage hängt davon ab, ob die Sparkassen dem kaufmännischen Geist Eintritt im weitesten Sinne gestatten, oder ob die Träger der Sparkassen glauben, mit verwaltungstechnisch und verwaltungsrechtlich ausgebildeten Funktionären das Problem lösen zu können.

Geht man dazu über, den Betrieb einer Sparkasse als Wirtschaftsbetrieb anzusehen, der die

Aufgabe hat, ein ihm anvertrautes Vermögen nach den Gesichtspunkten der Sicherheit und der Rentabilität zu verwalten und sich dem wirtschaftlichen Milieu seines Arbeitsbezirkes anzupassen, dann wird niemand leugnen können, daß zur Lösung dieser Aufgabe nur der Kaufmann in Frage kommen kann. Es genügt heute nicht mehr, im Sparkassenverkehr nur Gelder hereinzunehmen, diese im Ein- und Ausgabebuch einzuschreiben und die Verfügung darüber womöglich anderen Organen zu überlassen; man muß sich darüber klar werden, daß diese der Sparkasse anvertrauten Gelder ihrer Art und Herkunft nach ganz verschiedene Vermögensenergien bedeuten, die eine ihnen entsprechende Anlage suchen und die sich schwer rächen werden, wenn diesem Grundsatz nicht Rechnung getragen wird. Man hat in den letzten Monaten häufig mit einem gewissen Unterton, besonders in der großbankfreundlichen Presse, lesen können, daß in diesen und jenen Sparkassen die Leitungen versagt haben. Geht man näher auf die einzelnen Fälle ein, so wird man in der Regel feststellen können, daß entweder die betreffenden Sparkassen nicht genügenden kaufmännischen Geist in ihrem Gebaren zutage treten ließen, oder aber, daß im Kampf mit verwaltungsrechtlichen Mächten die Sparkasse bzw. der kaufmännisch denkende und fühlende Leiter an die Wand gedrückt wurde.

Daß endlich die Handhabung der reinen Betriebs- und Verkehrstechnik in Buchhaltung, Bilanz, Kalkulation, im Verkehr mit den Geldmärkten und Kapitalmärkten, mit der Kundschaft usw. nur mit kaufmännischen Eigenschaften betätigt werden kann, ergibt sich aus dem Wesen der Sache von selbst. Es ist merkwürdig, wie alle jene Sparkassen, ganz gleich, ob Land- oder Stadtsparkassen, die von kaufmännischen Leitern geführt werden, sich emporarbeiten, modernisieren und dabei wirklich ihrem Wirtschaftsbezirk als öffentliche Mittelstandsbank unentbehrliche Dienste leisten, während Sparkassen, bei denen diese Voraussetzungen noch nicht gegeben sind, stillstehen, absterben und so jene Meinung hervorrufen können, die es ermöglicht, daß in einzelnen Fällen schon rein äußerlich die Sparkasse in irgendeinem Winkel des Verwaltungsgebäudes untergebracht ist und in die Sparkasse alle jene Kräfte abgeschoben werden, die für eine andere Verwaltungstätigkeit kaum in Frage kommen können.

Hoffen wir, daß der Kaufmann zunächst die leitenden Stellen in den Sparkassen sich erobern möge, hoffen wir, daß die einzelnen Verwaltungen dazu übergehen werden, ihren Betrieb intern nach kaufmännischen und betriebstechnischen Prinzipien auszubauen und die einzelnen Stellen mit kaufmännischem Personal zu besetzen. Dann wird bald der Zeitpunkt kommen, an dem die Sparkassen gleichwertig mit den übrigen Banken sich an der Befriedigung des geldwirtschaftlichen Kreditbedürfnisses beteiligen werden, in welchem sie zwar noch unter Aufsicht des Rechtsträgers, aber

in vollkommener Selbstverantwortung, ihren Aufgabenkreis unter dem Gesichtswinkel der Sicherheit und des Ertragnisses lösen können. Dann ist der Kaufmann der selbstverständliche Träger auch des Sparkassengedankens und der Sparkassenpraxis geworden.

Bücherbesprechungen.

Berliner Handelsregister. Verzeichnis der in den Amtsgerichtsbezirken Berlin-Mitte, Charlottenburg, Köpenick, Lichtenberg, Lichterfelde, Neukölln, Pankow, Schöneberg, Spandau, Tempelhof, Wedding und Weißensee wohnenden eingetragenen Einzelfirmen, Gesellschaften und Genossenschaften nach dem Stande vom 31. Dezember 1925. 62. Jahrgang. Berlin 1926, Verlag Ullstein. 20 RM.

Das Buch verzeichnet rund 50 000 Groß-Berliner Firmen. Interessant ist die Berliner Statistik: Während des Jahres 1925 erfolgten 17 300 Firmenänderungen; 5000 Firmen wurden neu eingetragen, dagegen nur 2700 Firmen gelöscht.

Die durch die Goldbilanzverordnung vom 28. Dezember 1923 für Aktiengesellschaften, Kommanditgesellschaften auf Aktien, Gesellschaften mit beschränkter Haftung usw. vorgeschriebene Umstellung des Stammkapitals auf Gold- bzw. Reichsmark kann im wesentlichen als durchgeführt angesehen werden. Soweit die Umstellung noch nicht erfolgt ist, dürfte es sich, von wenigen Ausnahmen abgesehen, um Inflationsgründungen handeln, deren Papiermarkkapital in ein Nichts zergangen ist, oder um sonstige wirtschaftlich nicht mehr bestehende Gesellschaften, deren Beseitigung aus dem Handelsregister nur infolge fehlender gesetzlicher Vorschriften unmöglich war. Das „Berliner Handelsregister“ enthält in dieser Neuauflage ein vollständiges Verzeichnis der auf Reichsmark umgestellten, also tatsächlich noch arbeitenden Handelsgesellschaften.

Bei allen Firmen sind die Namen der Inhaber, Geschäftsführer, Prokuristen und Vertretungsberechtigten, sowie der Geschäftszweig und das Gründungsjahr angegeben, bei Aktiengesellschaften, Kommanditgesellschaften auf Aktien, Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Genossenschaften auch das Stammkapital bzw. die Größe des Geschäftsanteils und die Haftsumme.

Friedrich, Otto, *Die Berufsberatung für kaufmännische Berufe.* Berlin 1926, Carl Heymanns Verlag. 8°. 40 S.

Die vorliegende Schrift, die den Berufsberater im Berufsamt Berlin-Mitte zum Verfasser hat, „will nicht eine in allen Teilen umfassende Darstellung der verschiedenen kaufmännischen Betätigungsmöglichkeiten geben“. In großen Zügen weist sie auf den Unterschied zwischen der Arbeitsart im Einzelhandel und im Waren-Großhandel, zwischen der im Speditionsgewerbe, im Versicherungswesen usw. usw. hin. In dem Abschnitt „Qualifizierte Büroarbeiten“ werden behandelt: Expedition, Lohnbuchhaltung, Statistik, Offertenwesen, Reklame, Buchhaltung, Korrespondenz, Einkauf und Lagerverwaltung, Kalkulation. Das Buch gibt dem, der vor der Berufswahl steht, manchen beherzigenswerten Wink. Die Darstellung ist oft aber etwas zu knapp geraten.

Nach welchen Gesichtspunkten die „Literatur für den kaufmännischen Berufsberater“ zusammengestellt ist, ist mir nicht klar geworden. Die „Fachliteratur“, die 13 Werke aufzählt, beginnt mit einem Warenlexikon und einer Warenkunde und schließt mit 2 Schriften über Buchführung, die dem Verf. wohl zufällig bekannt waren (!). Am Schlusse der Literatur steht dann: „Gesetze“. Und es werden hier aufgeführt: Handelsgesetzbuch, Bürgerliches Gesetzbuch, Kaufmannsgerichtsgesetz und Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb. O b s t.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 8

AUGUST

1926

Religion und Kaufmann.

Von Ernst Lohmeyer, Breslau.

II.

Es ist ein Zeichen der neueren Zeit, die ihren endgültigen Durchbruch der deutschen Reformation zu verdanken hat, ob sie gleich auf außerkirchlichen und kirchlichen Gebieten in den vielfältigsten Formen vorbereitet ist, daß in ihr neu die Frage gestellt wird, welches das Verhältnis des Kaufmannes zur Religion sei und zu sein habe. Die religiöse wie die kulturelle Entwicklung haben auf diese Frage, die freilich nur ein Moment, aber ein sehr bezeichnendes Moment innerhalb eines größeren Zusammenhanges ist, gleicherweise hingeführt. Denn es ist bekannt, daß die Geschichte der vorreformatorischen Jahrhunderte durch das gewaltige Aufblühen der Handelsstädte im Großen wie im Kleinen bestimmt ist. Die großen Dynastien der Kaufleute stehen auf, die Fugger und andere, Kaufmannsorganisationen wie die Hanse übernehmen aus dem stolzen Bewußtsein der eigenen Kraft im Norden und Osten die Funktionen von Kaiser und Reich, und Kaufmannsstaaten sind die, wenn auch immer von neuem bestrittenen, miteinander aufs stärkste rivalisierenden Herrscher des Mittelmeeres. So bilden die Kaufmannsstädte neue Zentren politischer Machtbildung, die auch die Geschicke des neu erstehenden protestantischen Glaubens aufs stärkste beeinflussen. Nürnberg im Westen, Breslau im Osten, um nur zwei bekannte Beispiele zu nennen, beides Städte der Kaufleute und in zweiter Linie der Handwerker, werden Zufluchts- und Pflanzstätten der Reformation. Und der Protestantismus verflucht sich aufs engste mit den Geschicken des Bürgertums, und das heißt in dieser Zeit vor allem des Kaufmannsstandes, — ein Bund, vor dessen Bedeutung die Verbindung der Reformation mit einzelnen Landesfürsten, die wesentlich durch politische Gründe bedingt ist, vergleichsweise zurücktritt.

Den Bund zwischen Protestantismus und Kaufmann haben wohl mannigfache politische und wirtschaftliche Motive mitbestimmt; doch ist auch die innerliche Bejahung der neuen Form christlichen Glaubens weit stärker als etwa bei Fürsten und Adel. Der Kaufmann, zu ständischem und städtischem Stolz erstarkt, war frei geworden; und die errungene Freiheit des Standes und der Tätigkeit ließ ihn häufig wie aus Wahlverwandtschaft nach der Freiheit des persönlichen Glaubens greifen als der Krönung seiner äußeren und inneren Würde. So empfing wohl der protestantische Glaube durch die Zustimmung des Bürgers und Kaufmannes einen mächtigen Impuls, doch scheint verhältnismäßig wenig die neue Religiosität die innere und äußere Haltung in seinem Berufe bestimmt zu haben. Und dennoch war das größte Geschenk, das den Bund zwischen Kaufmann und protestantischer Religion besiegelte, nicht die äußere Förderung und feste Verwurzelung, die neben anderen Ständen gerade der Kaufmannsstand dem Werke Luthers zuteil werden ließ; ein größeres und bedeutsameres Geschenk war die innere Umbildung und neue Zielsetzung, die von dem neuen Glauben in das selbstbewußte Leben und das vielverschlungene Geschäft des Kaufmannes einströmte. Der Geist des Protestantismus hat diesem Stande nicht nur gleichsam eine neue Seele gegeben, sondern ihm gerade auf materiellem und ökonomischem Gebiete neue Wege gewiesen. Und beides trifft zusammen in dem Wort und Gedanken vom Beruf.

Noch bis auf den heutigen Tag, vor allem auf katholischem Boden, hat das Wort einen eigentümlichen Doppelsinn. Es bezeichnet gewiß zunächst, in rein wirtschaftlicher Bedeutung, die arbeitsteilige, dauernde Tätigkeit eines Menschen, die in der Regel für ihn zugleich die Quelle seines Einkommens und die gesicherte Grundlage seiner ökonomischen Existenz ist. Es trägt daneben einen besonderen ethischen Klang, freilich stärker in dem Zeitwort „berufen“ wie in dem Hauptwort „Beruf“; so heißt es von

Künstlern und Wissenschaftlern, von Diplomaten und Politikern, daß sie zu ihrer Tätigkeit oder Stellung wahrhaft „berufen“ sind. Aber dieser Nebenton, der noch in dem Worte mitschwingt, ist der letzte und dünne Nachklang eines ursprünglich rein religiösen Gedankens: Gott ist es, der den einzelnen Priester oder Laien sich „beruft“, der ihn in solchem „Ruf“ oder „Beruf“ — noch Luther schwankt in seiner deutschen Bibelübersetzung zwischen beiden Wörtern — nicht nur die Gabe des religiösen Heiles, sondern die Aufgabe des ethischen Handelns schenkt. Die Geschichte dieses Wortes führt von diesem ursprünglichen Sinn immer stärker zu rein weltlicher, ja ökonomischer Bedeutung; und in dieser Entwicklung spiegelt sich wie in kleinerem Bilde die Entwicklung des Verhältnisses von protestantischem Glauben zu weltlichem, vor allem kaufmännischen „Beruf“. Welches sind die Bedingungen, die dieses Verhältnis und mit ihm den Gedanken von „Beruf“ überhaupt bestimmen?

Nicht Luther hat das Wort „Beruf“ zuerst geprägt, sondern er hat es übernommen und, freilich entscheidend, umgeprägt. Wort und Sinn entstammen vor allem der großen Bewegung deutscher Mystik im vierzehnten und fünfzehnten Jahrhundert. Sie war nicht nur der tiefsinnige und geistesmächtige Drang nach einsamer und beseligender Gottversunkenheit, sondern zugleich der schöpferische Impuls zu lebendiger Tätigkeit im Dienst solcher seligen Begnadung. Gott ist es, der jedem die unaussprechliche Fülle seiner Gnaden schenkt; ein also Berufener kann nicht anders, er muß solche Seligkeit in dem hingebenden Dienst an seinen armen „Brüdern“ gleichsam verschwenden. Auch diese nimmer müde Tätigkeit, dieses immer aufs neue Sichhingeben um der Hingabe willen ist ein Teil jenes göttlichen Rufes. Er bleibt in den Tagen deutscher Mystik wohl noch mit dem schmerzlichen Stigma des Opfers und der Mühsal behaftet; und immer ist gleich schwer zu tragen und zu begreifen der Übergang von der Seligkeit in Gott zur Tätigkeit in der Welt und unter Menschen. Solchen Rufes gewiß sein, heißt also zugleich Seligkeit und Leid, Fülle und Not, Gnade und Pein tragen. Aber dennoch ist schon hier entscheidend, wenn auch für menschliche Augen gleichsam schwer begreiflich und nur von Gott aus verständlich, Glauben und Welt, das Heil und die Tat miteinander verbunden.

Es ist bekannt, wie Luther diesen erst keimhaften und nur in zagen Ansätzen fortlebenden Gedanken vertieft und geadelt hat. Er hat, im Gegensatz zu dem Katholizismus seiner Zeit, der das religiöse Verlangen von aller weltlichen Arbeit sonderte und ihr überordnete, der deshalb bisweilen zu der Verzerrung fortschreiten konnte, den Müßiggang als beseligend zu betrachten, wenn auch vielleicht kaum jemals in ausdrücklichen Worten, so doch in dem Überhandnehmen von bettelndem Mönchtum, —

Luther hat jeder weltlichen Arbeit den Adel des Glaubens verliehen und damit die tiefe Kluft beseitigt, die Jahrhunderte lang das Reich des Himmels vom Reich der Erde, Religion von Arbeit und Tätigkeit schied. Die berühmten Worte, daß eine Magd, die am Sonntag treu und gewissenhaft das Haus fege, seliger und Gott wohlgefälliger sei als jemand, der über dem Kirchengang seine tägliche Pflicht versäume, sind nur der handgreiflichste Beweis dieser Anschauung, die die Bedingungen des Glaubens und die Bedingungen der Arbeit neu festsetzt und vereint. Jeglicher Tätigkeit, wie hoch oder niedrig, wie gewichtig oder gleichgültig sie auch immer sei, ist darin ein neuer Sinn und ein neuer lebendig fortwirkender Impuls gegeben. Wie der Glaube niemals fertig ist, immer nach neuer und dennoch der gleichen Gewißheit in Gott verlangend, so kann auch die Arbeit niemals fertig sein; jedes getane Werk enthüllt nur die Fülle des noch zu Tuenden, jede Leistung die Unabsehbarkeit des noch zu Leistenden. Denn nicht das Werk ist das Maß der Tätigkeit, sondern die Gesinnung, aus der es begonnen und vollendet ist. Unübersehbar ist und bleibt das Meer der Pflichten.

Die Folgen dieser neuen Wertung des „Berufes“ sind unendlich bedeutsam und reichen bis auf unsere Tage hinab. Sie haben Jahrhunderte der intensivsten Arbeit mit heraufgerufen und auf Arbeit den bestimmenden Wert jeglichen menschlichen Lebens gegründet. Und doch ist nicht unmittelbar der Luthersche Berufsgedanke für die Gesamtheit des kulturellen Lebens und damit auch für das kaufmännische Dasein fruchtbar gewesen. Er hat wohl jeglichen Arbeitenden, aber nicht gleich unmittelbar jegliche Arbeit geadelt. Denn da es vom Standpunkt des Glaubens gleichgültig wird, welche Tätigkeit man übe, und allein wichtig ist, daß man sie übe, so ist es möglich und oft der Fall gewesen, daß die Ordnung der Arbeit, wie sie immer geübt wird, auch fernerhin gewahrt bleibt. Die typische Haltung der Protestanten konnte es sein, sich in die bestehenden Berufe und Stände „zu schicken“, und damit den ihnen innewohnenden Gesetzmäßigkeiten fremd zu bleiben. Wohl empfing Arbeit und Tätigkeit überhaupt neuen Geist und neues Leben, und doch war im Grunde nur der einzelne Träger der Arbeit neu erfüllt, und der weite gegenständliche Bereich der Arbeit empfing nur die vielfach gebrochenen Strahlen des neu gefundenen Sinnes. Eines neuen und wiederum religiösen Ansatzes hat es bedurft, um den unmittelbaren Weg zu den Konkretionen der einzelnen Berufe zu finden und damit auch dem kaufmännischen Dasein neuen Impuls und Inhalt zu geben. Es ist die kulturhistorische Bedeutung Calvins, des Calvinismus und der andern puritanischen Sekten, hier die neue Brücke geschlagen zu haben.

In der „Göttlichen Komödie des Puritanismus“, wie man Miltons großes Epos „Das verlorene

Paradies" treffend genannt hat, heißt es, nachdem die Ausstoßung der ersten Menschen aus dem Paradies geschildert ist:

Sie wandten sich und sah'n des Paradieses
Östlichen Teil — noch jüngst ihr sel'ger Sitz —
Von Flammengluten furchtbar überwallt ...
Sie fühlten langsam Tränen niederperlen,
Jedoch sie trockneten die Wangen bald:
Vor ihnen lag die große weite Welt,
Wo sie den Ruheplatz sich wählen konnten,
Die Vorsehung des Herrn als ihre Führerin.

Hier ist die Welt der Schauplatz der Taten, zu denen Gott den Menschen verpflichtet; hier ist das innerweltliche Leben als immerwährende, einem jeden überantwortete religiöse Aufgabe gewertet, und so zwischen religiösem Leben und irdischem Handeln eine neue Beziehung gesetzt. Welches ist das Eigentümliche dieser Beziehung?

Mit einem ungeheuren Pathos hat Calvin, der strenge und furchtbare Asket, der große Organisator reformierter Frömmigkeit und Kirche, den Glauben auf den einen und aller Religion unveräußerlichen Gedanken gegründet: Gott allein wählt aus unergründlichem, durch nichts als durch sich selbst bestimmten Entschlusse jeden einzelnen zu seinem Heile aus. Um Gottes willen sind die Menschen; er verwirft und erwählt, er nimmt an und verstößt wie er will. Kein Mühen und Arbeiten fruchtet, kein Zauber und keine Magie frommt hier; der Grund, auf den der einzelne sich gründet, ist die gleichsam aus dem Dunkel ihn erfassende Gnade. Darum weiß der Mensch auch nur von sich; er kann nichts sagen, was den andern neben ihm trägt und hält. Einsam steht er, herausgehoben aus allen Banden, die ihn mit Welt und Menschen verknüpfen, wie unter der dunklen Wetterwolke Gottes. Es ist die äußerste Form einer Exklusivität des Glaubens, ein pathetisch und häufig pessimistisch gesteigerter Individualismus, für den aller Zauber und aller Wunsch, alle Neigung und alles Interesse, die ihn zu seiner Umwelt führen könnten, aufgehört hat zu existieren, in dem nur dieses eine Bewußtsein der eigenen Erwählung mächtig ist und mächtig sein darf. Entzaubert ist die Welt, wie es Max Weber genannt hat, der diesen hier zur Rede stehenden Zusammenhängen am tiefsten und scharfsinnigsten nachgeforscht hat; sie ist tiefer entzaubert, als es das Gebot steter Wachsamkeit und gegenständlicher Sachlichkeit in der jüdischen, besonders pharisäischen Frömmigkeit oder die Strenge der Wissenschaftlichkeit, die mit der hellenischen Philosophie beginnt, zu bewirken vermocht hat. Jene beiden Mächte enthalten nur die Ansätze zu solider Entzauberung, hier ist die Entwicklung zu ihrem Ende gediehen; und diese Vollendung findet wie in geheimem Bunde zu jener Zeit statt, da durch die Renaissance ein neuer, strenger, allen Zauber verschmähender Wissenschaftsbegriff seinen mächtigen Zug durch das Abendland anhebt. Die

Welt ist zur reinen Sache geworden, die nicht dem ihr eignen Leben, sondern einem fremden Gebote zu dienen hat. Aber ist nicht in diesen Konzeptionen und der ihnen entsprechenden äußeren und inneren Haltung der einzelne weit über die Niederungen der Erde hinausgehoben? Was verknüpft den so hoch Stehenden noch mit der unübersehbaren Mannigfaltigkeit von Stand und Beruf, von Institutionen und Interessen, wenn sein letzter Grund und sein höchstes Ziel eben jener dunkle „Ruf“ Gottes ist?

Die Antwort scheint paradox genug und ist doch sachlich tief begründet: Eben seine Isolierung und Erhebung stellt den einzelnen zu tätiger Mitarbeit in den verwirrenden Drang irdischer Geschäfte. Denn gerade der jenes göttlichen Rufes gewisse Fromme muß immer wieder nach dem Grund und der Wirklichkeit dieser Gewißheit fragen; und keine andere Antwort ist denkbar und erkennbar, als daß der Ruf stete ethische Aufgabe wird, die an dem Materiale dieser Welt unablässig zu erfüllen ist. Und zu erfüllen ist sie allein in einem Dasein, das von aller nahen Verflechtung mit der Welt, allem natürlichen Genuß und aller weltlichen Seligkeit in asketischer Strenge und Rechtlichkeit sich fernhält. Auch das Maß, daß die Aufgabe erfüllt ist, kann den irdischen Gesetzmäßigkeiten niemals entnommen werden; es gibt keine Ruhe im Werk, keine Freude an der gelungenen Leistung. Der Erfolg gibt dem Frommen nur — und dieses „Nur“ umfaßt alles andere — die Gewißheit seiner Seligkeit, die ihn zu neuer Bewährung in neuem Werke treibt. So hebt ein nie rastender Drang zur Arbeit in einem dialektischen Hin und Her an. Der göttliche Ruf treibt zur Arbeit in weltlichem Beruf, und der Erfolg im Beruf ist Zeichen der Wirklichkeit jenes Rufes. Je größer und weitreichender der Erfolg des Berufes, desto sicherer steht der einzelne in der Gewißheit der göttlichen Gnade. Zahlreiche Aussagen englischer und amerikanischer Puritaner haben diesen Erfolg zum Kriterium der Gläubigkeit des einzelnen gemacht.

Aber was haben diese Zusammenhänge mit dem kaufmännischen Dasein zu tun? Die Folgerungen liegen nun auf der Hand. Arbeit ist der einzige Selbstzweck des Lebens; niemand kann und darf sich dieser unbedingten Pflicht entziehen, auch der Reiche nicht. Arbeit ist der schlechthin gültige Befehl Gottes an jeden einzelnen; sie ist nicht wie im Katholizismus und zum Teil auch im Luthertum eine Schickung, der man sich zu fügen hat, sondern ein positives Gebot, dem so intensiv und so zweckmäßig wie möglich nachzukommen ist. Deshalb ist Methodisierung und Rationalisierung jeglicher Arbeit, aber aus irrationalen Gründen, das Kennzeichen dieser Arbeitsanschauung. Endlich: Ein Leben lang währt diese von Gott gebotene Arbeit; in ihm gibt es und darf es keine Ruhe und Muße geben. Jede ihr nicht gewidmete Stunde ist in alle Ewigkeit verloren und sündig vertan. Zeit ist — diese ge-

schäftliche Ausdrucksweise begegnet man bereits in der Zeit Cromwells — Geld.

So tauchen denn schon in jener Zeit all die heute zu Schlagworten gewordenen Zweckbestimmungen wirtschaftlicher Tätigkeit auf: Rationalisierung, Uniformierung usw. Sie haben hier aber nicht den äußeren Grund wirtschaftlicher Not, sondern den inneren religiöser Gnade und religiösen Gebotes. Eine religiöse Askese kämpft um die Durchsetzung ihrer Grundsätze und will von ihr aus das gesamte wirtschaftliche Leben umgestalten. Und soweit die Macht puritanischer und kalvinistischer Lebensauffassung reichte, hat sie es in erstaunlichem Maße umgestaltet. Ja, man wird sagen müssen, daß ihre für das kaufmännische und industrielle Leben fast revolutionären Konsequenzen erst dort eingetreten sind, wo das innerlich einsame Streben nach dem Gottesreich, das fremden Auges den „Jahrmarkt der Eitelkeiten“ streift, zu einer nüchternen Berufstugend sich gewandelt hat, wo an Stelle der Verklärung durch göttliche Gnade die Verklärung durch Stellung und Erfolg getreten ist. Denn dieses ist eine der wichtigsten Folgen der ursprünglich religiösen Konzeption: die bürgerliche Berufsidee und das Fachmenschentum der letzten und auch noch des jetzigen Jahrhunderts.

Es wäre nun ein leichtes, zu zeigen, wie der reichgegliederte Komplex dieser Anschauung, umschaffend und umformend, auf den gesamten Bestand von Wirtschaft und Gesellschaft in neuerer Zeit gewirkt hat. Daß er die Kaufmannschaft Englands und Amerikas bis heute geprägt hat, ist so bekannt, daß es nur erwähnt zu werden braucht. Er hat hier auch die eigentümliche Verquickung von Glaube und Geschäft bestimmt, die Theodor Fontane zu der schlagenden Charakteristik der Engländer Veranlassung gab: Sie sagen Christus und meinen Kattun. Wichtiger noch ist, daß die gleiche religiöse Idee der großen „kapitalistischen“ Bewegung nicht nur den Weg geebnet, sondern entscheidend die Bahn gebrochen hat. Denn sie ist nicht von der Macht des Geldes und dem Drange nach seiner Anhäufung — es gilt für alle Zeiten das Wort: Am Golde hängt, nach Golde drängt doch alles! —, sondern von dem Berufsethos des Bürgertums getragen, das selbst eine Art von Säkularisation puritanisch-kalvinistischer Frömmigkeit und der durch sie bedingten Lebensführung und asketischen Lebensmethodik darstellt. Es ist in der Neuzeit vielleicht der stärkste und auffälligste Beweis der innigen Beziehungen zwischen Religion und Wirtschaft, und damit auch der Verbindung von Religion und Kaufmann. Wenn in unseren Tagen über Segen und Unsegen dieses Kapitalismus heftiger als je gestritten wird, so wird aus der vorangehenden Skizze der Beziehungen von individueller Frömmigkeit und kapitalistischem Geist das eine deutlich: Das Schicksal des recht verstandenen Kapitalismus ist nicht an die Frage der besseren oder schlechteren wirtschaftlichen oder geschäft-

lichen Methode allein gebunden, sondern auch an die Stärke und Tiefe der sittlichen oder religiösen Idee, die ihn trägt. Denn auch das System der Wirtschaft, und mit ihm Beruf und Tätigkeit, sind nur ein Glied in dem größeren, alles umfassenden Zusammenhange der auf sittliche Leitgedanken bezogenen und letztlich begründeten Kultur. Schiller hat das schöne Wort vom Kaufmann geprägt:

Euch, ihr Götter, gehört der Kaufmann. Güter
zu suchen,
Geht er, doch an sein Schiff schließet das Gute
sich an.

Er hat damit nur eine, wenn auch eine wichtige Seite des Verhältnisses von Kaufmann und Religion bezeichnet. Denn nicht nur eine Folge kaufmännischen Lebens und Arbeitens ist die Ausbreitung und Wirkung sittlicher oder religiöser Ideen. Es ist, in einem strengen Sinne, letztlich das Gute, das den Kaufmann Güter zu suchen bleibend verpflichtet; und nur deshalb schließt an sein Schiff auch das Gute sich an.

Die Psychologie in der Verkaufspraxis.

Von Max Eichler, Breslau.

In letzter Zeit habe ich planmäßig Veranlassung genommen, mit den Chefs großer Detailgeschäfte verschiedener Branchen, mit Verkaufsleitern von Warenhäusern, mit Fabrikanten und Grossisten, die Reisende hinausschicken, mit Direktoren von Versicherungsgesellschaften usw. mich zu unterhalten über das Thema: „Psychologie in der Verkaufspraxis“, um sozusagen an den Quellen frische Wässerlein rauschen zu hören. Leider muß ich gestehen, daß ich sehr enttäuscht worden bin. Bei nahezu allen stieß ich auf Ansichten, die jedes Verständnis dafür vermissen ließen. „Vielleicht werden wir nächstens studierte Verkäuferinnen einstellen“, entgegnete einer der Herren. „Wollen Sie unser Verkaufspersonal größenwahnsinnig machen?“ fragte ein anderer. Schon aus diesen Äußerungen geht die durchaus falsche Auffassung hervor. Es ist eine rein instinktive Abwehrstellung gegenüber etwaiger Theorie. In mancherlei Hinsicht mag sie berechtigt sein, aber hier ist sie bestimmt am falschen Platze. Die Psychologie ist eine äußerst lebendige Kraft, die überall, wo sie mitwirkt, den Boden fruchtbarer macht. Die Betreffenden, die mir erklärten: „Lassen Sie uns mit Theorie in Ruhe, Praxis ist die Hauptsache!“, sind lediglich falsch orientiert, weil sie von veralteten Voraussetzungen ausgehen.

Was versteht man denn in den Kreisen der Verkaufspraktiker unter „Praxis“? Zunächst einmal eine mehr oder weniger umfassende Warenkenntnis, die das Verkaufspersonal in einer Lehrzeit sich aneignet, ferner ein höfliches Benehmen in Wort und Haltung, zusammengefaßt unter dem

Schlagwort: „Der gute Ton hinterm Ladentisch“, und schließlich eine Sammlung von Erfahrungen, die die Verkäufer im Laufe der Zeit selbst erwerben oder die sie als eine Art „Tips“ oder „Kniffe“ (selbstverständlich nicht im unreellen Sinne!) an ihrer jeweiligen Wirkungsstätte überliefert erhalten. Diese Verkaufspraxis ist natürlich nichts weiter als eine Verkaufstechnik, die als Spitzenleistung ödeste Verkaufsroutine hervorbringt. Zugegeben, daß sie sich im großen und ganzen bewährt hat, so wird doch schon eine oberflächliche Prüfung in bezug auf ihre rationelle Wirtschaftlichkeit zahlreiche Mängel zutage fördern. Stellt man aber gar noch Überlegungen an, wie die Verkaufspraxis arbeiten müßte, wenn sie auf eine psychologische Grundlage gestellt würde, dann kann man tatsächlich kaum noch verstehen, warum die Verkaufspraktiker nicht schon längst psychologisch verkaufen lassen.

Wenn wir auf anderen Gebieten Umschau halten, bemerken wir, daß diese ohne Psychologie überhaupt nicht mehr auskommen können. Wir vermögen uns heute nicht mehr vorzustellen, daß z. B. die Pädagogik, die Medizin, die Jurisprudenz ohne reichste Kenntnisse vom Seelenleben erfolgreich wirken könnten. Ein Blick auf diese Gebiete bringt es uns deutlich zum Bewußtsein, daß die Psychologie schon lange keine papierne Wissenschaft mehr ist, kein krampfhaftes Bestreben, theoretische Weisheiten ins praktische Leben zu verpflanzen, sondern daß sie vielmehr eine lebendige Lichtquelle ist, die besseres Sehen und Gehen ermöglicht.

Überraschenderweise hat das Wirtschaftsleben die Psychologie sehr spät zur Mitarbeit herangezogen. Gewiß hat die Psychologie stets einen Niederschlag gefunden in den Werken von Nationalökonomien, Wirtschaftsphilosophen usw., aber doch nur insofern, als Wirtschaftsvorgänge, und zwar meist rückblickend auf die Mitwirkung psychologischer Einflüsse hin untersucht wurden. Das ist aber mehr eine Art philosophierender Psychologie, die einen positiven praktischen Nutzen für das Wirtschaftsleben kaum abwirft. Die Psychologie, die wir im Auge haben, ist eine angewandte Wissenschaft, deren Ziele und Aufgaben ganz und gar auf das Praktische hingewendet sind, die sich vollkommen in den Dienst zur Erfüllung wirtschaftlicher Aufgaben stellt. Zu einem gewissen Teile finden wir sie bereits mit-tätig als Psychotechnik bei Berufseignungsprüfungen. Lassen wir diese Tatsache beiseite, so ergibt sich, daß lediglich eine selbst noch junge Dienerin des Wirtschaftslebens, nämlich die Reklame, innigere Beziehungen zur Psychologie eingegangen ist. Hat sie es zu bereuen? Doch wohl kaum! War vorher die Reklame in ihrer Wirkung von allerhand Zufällen abhängig, die niemand so recht vorausszusehen vermochte, so ist es ihr jetzt durch das Handinhandarbeiten mit der Experimentalpsychologie möglich, alle wirkungsfeindlichen Zufälligkeiten auszuschalten. Eigent-

lich lag es für die Reklame ja so nahe, die Psychologie zu Hilfe zu rufen. Sie will bestimmte Wirkungen in menschlichen Seelen hervorrufen. Sie muß wissen, unter welchen Bedingungen sie diese Wirkungen erzielen kann. Das konnte ihr nur die Psychologie sagen, die die Voraussetzungen kennt, unter denen bestimmte Gedanken und Gefühle, bestimmte Gemütsbewegungen und Willensäußerungen jeweils in der menschlichen Seele entstehen. Auf Grund genauer experimenteller Forschungen kann die Psychologie angeben, wie Anzeigen, Werbebriefe, Plakate usw. in Größe, Form, Farbe, Schrift, Gestaltung, Text nach ihrer Aufmerksamkeits-, Gefühls-, Gedächtnis- und Willenswirkung beschaffen sein müssen, um auf ihrer seelischen Struktur nach einander einigermaßen ähnliche Gruppen, in bestimmter Weise Einfluß auszuüben. So nahe also eigentlich die Verbindung der Reklame mit der Psychologie lag, hat man doch erst Millionenwerte vergeudet, ehe man so weit kam. Von einer Verwissenschaftlichung, einer Durchdringung der Reklame mit grauer Theorie, ist jedenfalls nichts zu merken. Im Gegenteil, aus der früheren Reklame der Zufallstreffer ist eine Reklame der zielbewußten Treffsicherheit geworden.

Man hätte nunmehr nur noch einen Schritt weitergehen sollen. War man glücklich dabei angelangt, die Forschungsergebnisse über die psychologischen Wirkungen auszuwerten, die von leblosen Dingen, Inserat, Werbebrief, Plakat, Schaufenster, ausgehen, so hätten sich logischerweise Untersuchungen anschließen müssen über die psychologischen Wirkungen der lebendigen Faktoren, der Verkäufer. Das ist jedoch bisher nicht geschehen. In Deutschland sind noch nicht einmal Ansätze dazu vorhanden!

Etwas weiter ist man in Amerika fortgeschritten. Man kennt dort das Wort „salesmanship“, das man mit Verkaufskunst übersetzen kann. Wollte man dieses Wort bei uns in den Mund nehmen, würde man zweifellos für überspannt angesehen. In Amerika hat es allerdings auch eine gewisse innere Berechtigung. Nicht nur, daß an zahlreichen amerikanischen Universitäten Vorlesungen über die Verkaufskunst mit anschließenden praktischen Übungen abgehalten werden, daß es eine ganze Anzahl besonderer Verkaufsschulen gibt, teils privater Art, teils in städtischer Regie, lassen auch die meisten größeren Firmen ihren Verkaufsangestellten eine Ausbildung und Schulung zuteil werden, die das Verkaufen tatsächlich als eine Kunst auffaßt. Und es ist kennzeichnend, daß alle diese Kurse auf psychologischer Grundlage sich bewegen. Es könnte die Frage aufgeworfen werden, ob man nicht besser von einer Verkaufswissenschaft sprechen müsse, als von einer Verkaufskunst. Untersuchungen hierüber anzustellen wäre ein müßiges Unterfangen; denn Begriffliches spielt zunächst die geringste Rolle. Vielleicht könnte man sagen: durch Verkaufswissenschaft zur Verkaufskunst!

Möchte dies auch in Deutschland bald Parole sein. Warum man bei uns auf halbem Wege stehen geblieben ist, ist unverständlich. Manche Reklamepraktiker registrieren die Verkaufshandlung selbst noch unter die Reklame als eine „Reklame durch das gesprochene Wort“. Und die beabsichtigten psychologischen Einwirkungen des Verkäufers ähneln ja auch bis zu einem gewissen Grade denen der gedruckten, gezeichneten oder geschriebenen Propagandamittel. Der Verkäufer muß ebenfalls die Aufmerksamkeit des Kunden wecken, sie auf bestimmte Punkte hinlenken, je nachdem an Gefühl oder Verstand appellieren und schließlich den Willen so beeinflussen, daß es zum Kaufabschluß kommt. Fast noch mehr als bei der Reklame ist hierfür Psychologie die Voraussetzung. Während es die Reklame im großen und ganzen mit einer Wirkung auf größere Gruppen zu tun hat, steht der Verkäufer vor einer kleineren Anzahl von Personen oder vor einer einzelnen Person. Er ist gezwungen, zu individualisieren. Er muß befähigt sein, schnellstens zu erkennen, ob der Kunde vor ihm klug oder dumm, schüchtern oder hochfahrend, feinfühlig oder dickfellig, willensschwach oder willensstark, gefühlsmäßig oder verstandesmäßig eingestellt ist. Damit nicht genug, hat er herauszufinden, welches Kaufmotiv bei dem jeweiligen Kunden ausschlaggebend sein wird. Nicht immer, selten sogar, liegt das entscheidende Kaufmotiv klar zutage. Unterbewußte Seelenströmungen spielen hier eine sehr wichtige Rolle. Hat der Verkäufer somit die Seele des Kunden einigermaßen sondiert, so kann er nunmehr systematisch die entsprechenden psychologischen Wirkungsmittel anwenden, indem er logische Gründe in den Vordergrund rückt, Gemütsregungen weckt, die Eitelkeit stachelt, den Sparsamkeits- oder Luxustrieb berücksichtigt, die Sorge um die Gesundheit hervorhebt, auf die Elternliebe spekuliert usw. Bei alledem ist es natürlich ganz unerlässlich, daß er das psychologische Wirkungsmittel der Suggestion gebraucht, nicht nur durch Worte, sondern auch durch Blicke und Gebärden.

Aus diesen Andeutungen dürfte schon hervorgehen, daß das Verkaufen eine hervorragend psychologische Angelegenheit ist. Die Psychologie würde in der Verkaufspraxis folgende Rolle zu spielen haben: Sie würde dem Verkäufer Verständnis für die seelische Struktur des Kunden vermitteln und würde ihm ferner die psychologischen Wirkungsmittel als geistiges Rüstzeug verschaffen müssen. Das hört sich nun „wissenschaftlich“ an und klingt nach Theorie, in Wirklichkeit ist aber dieses Wissensgebiet vielmehr geeignet, die Verkaufspraxis von innen heraus lebendig, interessant und fesselnd zu gestalten. Man braucht nicht immer nur an die kleinen Ladenmädchen zu denken, die im Grunde genommen nicht viel mehr sind als Auftragsnehmerinnen und Bestellausführerinnen, also Handlangerinnen hinterm Ladentisch, wir haben doch emi-

nent tüchtige Verkäufer und Verkäuferinnen, die in der langweiligen Verkaufsroutine erstarrt sind. Ich bin dessen gewiß, daß denen der Verkauf nach psychologischen Erkenntnissen wirklich Freude bereiten würde, daß sie ihren Beruf höher einschätzen und lieber ausüben würden.

Aber nicht darum allein handelt es sich. Die Zufallsmethode des Verkaufens ist durchaus unrationell, sie vergeudet unnütz Kräfte und Vermögen. In industriellen Betrieben haben wir schon längst die wissenschaftliche Betriebsleitung, die jede Arbeit in kraft- und zeitsparende Systeme zwingt. Das Verkaufen mit seinen Fragen und Antworten, mit Vorlegen und Wegräumen der Waren, mit Überzeugen und Suggestieren und seinen sonstigen unzähligen Einzelhandlungen ist noch vollkommen dem planlosen Zufallsspiel überlassen. Überall da, wo wirtschaftliche Arbeit mit überflüssigem Kräfteaufwand ausgeführt wird, erleidet die Volkswirtschaft einen Verlust. Die unnützen körperlichen und geistigen Kräfteentladungen, die im Kaufen und Verkaufen von Millionen Menschen vor und hinter dem Ladentisch stattfinden, bedeuten ungeheure vergeudete Summen.

Ich habe allen den Verkaufspraktikern an verantwortlicher Stelle (Chefs, Verkaufsleitern), um ihnen die Bedeutung der Psychologie für die Verkaufspraxis recht sinnfällig zu demonstrieren, folgendes Geschichtchen erzählt: In einem großen Warenhaus in Dresden ließ der Verkaufsleiter einmal feststellen, in welchen Mengen kleine Bedarfsartikel wie Schuhsenkel, Kragenknöpfe usw. im Durchschnitt gekauft würden. Er fand, daß die für den Verkauf dieser geringen Mengen aufgewendete Leistung des Geschäftes an Arbeitskraft des Personals (Verkäuferin, Kassierer, Zubringerin, Packerin) und Materialverbrauch (Kassenzettel, Abnutzung der Registrierkassen, Packpapier) keinen Nutzen zuließ, sondern einen Verlust bedeutete. Ein gewisser Ausgleich ergab sich zumeist dadurch, daß die Käufer dieser kleinen Bedarfsartikel gleichzeitig auch noch andere Käufe im Warenhaus tätigten. Trotzdem wies der Verkaufsleiter die Verkäuferinnen der betreffenden Abteilungen an, künftighin nur den Dutzendpreis zu nennen, zunächst zu fragen: „Darf ich ein Dutzend notieren?“, bei dem Einwand des Käufers, dies sei zu viel, zu sagen: „Das halbe Dutzend kostet . . .“ und dann stets den Nachsatz hinzuzufügen: „Es ist immer angenehm, wenn man von diesen kleinen Dingen eine Reserve zu Hause hat!“ Das Ergebnis dieser Maßnahme war, daß selbst diese kleinen Säckelchen im Laufe der Zeit ein Plus erbrachten. Dabei hatte diese Maßnahme auch noch das Interesse des Kunden im Auge; denn es wird ja tatsächlich von jedem angenehm empfunden, wenn von diesen kleinen nötig gebrauchten Dingen eine Reserve vorhanden ist.

Diese kleine Geschichte zeigt uns, daß die angewandte Psychologie in der Lage ist, der Verkaufspraxis finanzielle Vorteile zu verschaffen.

Wir lernen daraus ferner noch folgendes: Der den Verkäuferinnen anbefohlene Nachsatz: „Es ist immer angenehm, wenn man von diesen kleinen Dingen eine Reserve zu Hause hat!“ ist eine Suggestion. Sie ist von den Verkäuferinnen stereotyp angewendet worden, ohne daß diese auch nur im entferntesten die Psychologie der Suggestion studiert hätten. In ähnlicher Weise läßt sich die ganze Verkaufshandlung auf eine psychologische Grundlage stellen, ohne daß die Verkäufer Psychologen sein müßten. Bedingung wäre es allerdings, daß die Chefs und die Verkaufsleiter psychologische Kenntnisse sich erwerben, um diese dann in ihrem speziellen Bereich in die Praxis um-

Studienfahrt ins Oberschlesische Industriegebiet.

Von Alfred Hochheiser, Breslau.

Vom 7.—9. Juli unternahm Prof. Dr. Georg Obst mit 23 Mitgliedern seines Betriebswirtschaftlichen Seminars eine Studienfahrt nach Oberschlesien, um durch Besichtigungen größerer Industrieunternehmungen, verbunden mit Vorträgen ober-schlesischer Wirtschaftsführer, seinen Hörern einen Blick in den lebendigen Fluß des rastlos vorwärts-drängenden Wirtschaftslebens zu gewähren und ihnen einen Begriff zu geben von den Aufgaben,



Teilnehmer an der Studienfahrt ins Oberschlesische Industriegebiet

zusetzen, etwa in Form von Vorschriften oder Maßnahmen, deren eine ich vorstehend geschildert habe.

Da die Suggestion vielleicht die wichtigste Rolle in der Verkaufshandlung spielt, möchte ich noch einige Fingerzeige hierfür geben. In so vielen Fällen wird die negative Suggestion angewendet, die für jede Verkaufshandlung erfolghindernd ist. Die Verkäuferin im Strumpfgeschäft sagt z. B. in der Annahme, daß sie etwas Günstiges über die Ware vorbringt: „Diese Strümpfe reißen kaum!“ Sie suggeriert dadurch unbewußt das Reißen, also etwas Negatives. Sie müßte sagen: „Diese Strümpfe sind außerordentlich haltbar!“ Oder man hört: „Dieser Stoff schmutzt nicht so leicht!“ Das ist ebenfalls negative Suggestion. Die positive Suggestion müßte hier lauten: „Dieser Stoff bleibt lange sauber!“

(Schluß folgt)

denen sich der praktische Betriebswirt täglich gegenüber sieht.

Die Reihe der Veranstaltungen begann am Mittwoch, dem 7. Juli, vormittags um 10 in Gleiwitz mit einem Vortrage des Bergassessors Dr. Pyrkosch vom Berg- und Hüttenmännischen Verein, der in ansprechenden Ausführungen die Geschichte des ober-schlesischen Berg- und Hüttenwesens, die Besonderheiten seiner Urproduktion in Kohle und Erz und seiner Eisen-Veredelungsproduktion schilderte und weiter auf die großen Schwierigkeiten hinwies, die sich aus der abgeschnürten verkehrs-geographischen Lage des ober-schlesischen Industriereviere ergeben. Treffend gewählte Lichtbilder zeigten die vielfachen Verluste und Drangsale, welche die Abtretung Oberschlesiens herbeigeführt hat. Gleichzeitig ließen die Worte des Vortragenden aber auch die Wege erkennen, welche die ober-schlesische Industrie durch Einführung technischer Verbesserungen, Änderungen in der

Betriebsorganisation und Neuzusammenschluß der Industriebetriebe untereinander zu gehen gewillt ist, um lebensfähig zu bleiben und die durch die Abtretung geschlagenen Wunden möglichst zu heilen. Der Vortrag bildete die feste Basis der gesamten Studienfahrt. Die nachfolgenden Darbietungen waren die praktische Illustration und Vertiefung der durch ihn gewonnenen Eindrücke.

Unmittelbar anschließend hielt Bergwerksdirektor Lonsdorfer von der Gräflisch Ballestremschen Verwaltung an Hand der Bücher seines Betriebes einen aufschlußreichen Vortrag über Buchführung, Bilanzierung und Kalkulation im Bergwerksbetriebe. Von allgemeinem Interesse dürfte die von ihm buchmäßig belegte Feststellung sein, daß die Ausgaben der Grubenverwaltung gegenüber dem Frieden etwa auf das $1\frac{1}{2}$ -fache gestiegen sind, die Kohlenpreise ab Grube aber nur etwa den Friedenspreisen entsprechen, da die Verkehrslage der ober-schlesischen Kohle einen besseren Preis nicht ermöglichen. Am Nachmittag desselben Tages folgte dann die Besichtigung von Gleiwitzer Werken der „Oberschlesischen Eisenindustrie“, eines Drahtwalzwerkes und mehrerer Drahtverarbeitungsbetriebe, wie einer Kaltzieherei, einer Nagel-, Sprungfedern- und Kettenfabrik. Schwer ist die hier zu leistende Arbeit, in der Drahtwäsche und Verzinkerei wegen der aufsteigenden Schwefelsäure- und Zinkdämpfe teilweise sogar gesundheitsgefährdend.

Der nächste Tag brachte den Glanzpunkt der Studienfahrt, die Grubenbesichtigung und Grubeneinfahrt, für die eine Teilnehmergruppe auf der Castellengo-Grube, für die andere Teilnehmergruppe auf der staatlichen Königin-Luisen-Grube. Unvergessliche Eindrücke von der schweren, aber durch großzügige Betriebseinrichtungen erleichterten Arbeit unter Tage verblieben den Teilnehmern. Nach erfrischendem Bade und gastlich gebotenem Mittagmahle ging es dann weiter zur Donnersmarckhütte in Hindenburg. Hier zeigte sich die schwere Lage der ober-schlesischen Industrie in besonderer Weise: nur ein einziger der vorhandenen vier Hochöfen ist im Betrieb, die anderen Teile des Werkes, seine Gießerei und die Maschinenfabriken ebenfalls unzureichend beschäftigt. Generaldirektor Heil wies denn auch in seinem Vortrage über Betriebsorganisation, Buchhaltung und Kalkulation eindringlich auf die Schwierigkeiten der Betriebsführung in Oberschlesien hin. Besonders bemerkenswert ist, daß die Donnersmarckhütte trotz allem ihre hervorragenden sozialen Einrichtungen: Schwimmbad, Kantine, Bibliothek zum Wohle der bei ihr beschäftigten Arbeiter aufrecht erhält. Von der Donnersmarckhütte holte Dr. rer. pol. Mantke im Autobus der Stadt Gleiwitz die Teilnehmer ab und führte sie in weiter Rundfahrt durch einen Teil von Hindenburg um die mächtig aufstrebende Stadt Gleiwitz mit ihren Funktürmen, ihrem Flugplatz und den Siedlungsbauten. Ein Abendbrot, geboten von der Stadt Gleiwitz, bei dem Stadtrat Dr. Warlo und Herr Dr. Mantke

noch mancherlei Interessantes zu erzählen wußten, ließ den eindrucksvollen Tag „verklingen“.

Der dritte Tag führte nach Beuthen. Er begann unter umsichtiger Führung des Pressechefs, Diplom-Kaufmann Matzel, mit einer Grenzlandfahrt im städtischen Autobus, welche die Unsinnigkeiten der Grenzziehung, die das Bahn- und Straßennetz rücksichtslos zerschneidet, plastisch vor Augen treten ließ. Sodann wurde den Teilnehmern in geschickter Führung das Abteufen eines Schachtes nach dem Gefrierverfahren auf der neuen Beuthengrube gezeigt. Diese ist dazu bestimmt, die Kohlen aus einem durch die Grenzziehung zerschnittenen Felde, dessen früherer Schacht nach Polen gefallen ist, auf der betreffenden Seite zu heben. Es entsteht so an dieser einen Stelle eine durch die Abtretung veranlaßte Mehrausgabe von 15 Mill. RM. Die nicht ungefährliche Einfahrt im Förderkorb konnte nur Herrn Prof. Obst gestattet werden, der über das Gesehene berichtete. Es folgte die Besichtigung der Erzwäsche der Neuen Concordia-Grube nebst einer bisher in Deutschland einzig dastehenden Kläranlage und dann, nach frohem Mittagmahl im Stadtpark, als Abschluß die Besichtigung der unter Leitung des Bergwerksdirektors Woltersdorff stehenden Grubenrettungszentrale und Versuchsstrecke. Hier erhalten die Grubenrettungsmannschaften in ausgezeichneten Laboratorien und Übungsräumen eine tiefgründige Ausbildung. Eine vierstöckige Grubenanlage schafft dieselben Arbeitsbedingungen, wie sie unter Tage gegeben sind. In der Versuchsstrecke werden Ursachen und Wirkungen der Grubenunfälle physikalisch und chemisch untersucht. Eine in der Versuchsstrecke vorgeführte Kohlenstaubexplosion beschloß wie ein gewaltiger Böllerschuß die lehrreiche Fahrt.

Mit einem dreifachen „Glück auf“ brachten wir Teilnehmer der Studienfahrt vor unserer Trennung auf dem Bahnhofe in Breslau unseren frohen Dank allen denen, die zu einem Gelingen der überaus lehrreichen Studienreise beigetragen hatten, besonders aber unserem hochverehrten Leiter, zum Ausdruck.

Buchbesprechung.

Klein, Ernst, *Der Herr Generaldirektor*. Berlin 1925. Verlag Dr. Eysler & Co., A.-G. 280 S.

Das, was uns veranlaßt, diesen Roman überhaupt in den Spalten dieser Zeitschrift zu besprechen, ist die wirklich packende Beleuchtung der Inflations-Atmosphäre, des Auf und Ab der Spekulation auf Scheingewinne, die sich verflüchtigen, ebenso wie die Moral ihre sichere Basis verlor und völlig zersetzt wurde. Auch das Treiben im Großbankhaus ist treffend wiedergegeben, schmissiger noch das Börsenbild, obwohl hier dem Verfasser mancherlei Unrichtigkeiten unterlaufen. Die eigentliche Fabel des Romans entspricht dem Geschmack des breiten Publikums, ändert aber nichts daran, daß der Roman wirklich gekonnt ist und ein typisches Bild kaufmännischer Zeitgeschichte anschaulich schildert.

Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 9

SEPTEMBER

1926

Mode und Betriebswirtschaft.

Von Eduard Kurka, Breslau.

Die Bedeutung der Mode für die Volkswirtschaft und für die Betriebswirtschaft ist bisher wenig gewürdigt worden. Auch das Handwörterbuch der Staatswissenschaften brachte erst in seiner vierten Auflage einen Artikel über die Mode (von Alexander Elster). Hier finden sich weitere Angaben über die Literatur, aus der die Abhandlungen von Werner Sombart¹⁾ und Walter Troeltsch²⁾ hervorzuheben sind. Neben diesen volkswirtschaftlichen Arbeiten behandelt Schär³⁾ den Einfluß der Entwertung auf den Handelsbetrieb. Damit sind die für die vorliegende Arbeit verwertbaren Quellen erschöpft, die der Verfasser noch durch persönliche Auskünfte ergänzen konnte.

Bei der Untersuchung der Beziehungen zwischen der Erscheinung der Mode und den von ihr beeinflussten Betrieben scheiden alle sozialbiologischen und volkswirtschaftlichen Betrachtungen aus. Doch auch der Begriff der Mode selbst ist zu umgrenzen. Man geht zu weit, wenn man alle möglichen Geschmacksrichtungen als „modisch“ bezeichnet; das ureigenste Gebiet der Mode ist vielmehr die Kleidermode, wobei man hier freilich den Begriff „Bekleidung“ im weitesten Sinne fassen kann. In diesem Sinne hat auch Elster die Mode definiert. Er nennt sie „vorübergehend herrschende Formen menschlicher Kleidungsstücke, deren Entstehen auf erotischem Variationsbedürfnis und deren Ausbreitung auf den massenpsychologischen Tendenzen der Nachahmung und sozialen Differenzierung beruht“⁴⁾. Das letztere bedeutet, daß im Wechsel das Typische der Mode

zu suchen ist, und zwar drängt der Nachahmungstrieb zu einer gewissen Egalisierung der Bekleidung, die soziale Differenzierung erzeugt aber eine Reaktion, die sich in einer „neuen Mode“ äußert. Nun setzt wieder die Nachahmung ein, und das Spiel beginnt von neuem. Nach diesen einleitenden Bemerkungen sollen nun die Beziehungen zwischen Mode und Betriebswirtschaft zunächst innerhalb der Bekleidungsproduktion dargelegt werden.

Hier stellt sich nun die „Musterung“ als ein eigenartiger Betriebsvorgang dar. Unter Musterung versteht man die Tätigkeit des Produzenten, die darauf abzielt, bestimmte Muster zu entwerfen und zur Verbreitung durch die Agenten und Reisenden fertigzustellen. Dies stellt an die Fähigkeiten der Betriebsleitung hohe Anforderungen; eine besondere Findigkeit ist erforderlich, nicht nur in bezug auf das „Erfinden“ der Muster selbst, sondern auch in bezug auf die Einschätzung des Marktes und seiner Stellungnahme zu der betreffenden neuen Modeströmung; weiterhin gehört dazu eine besondere Anpassungsfähigkeit, die alle Nebenumstände, vor allem auch die Richtung der bisherigen Modeströmung, berücksichtigt. Dies gilt in hohem Maße für die Produzenten von Besatzartikeln und für die mit der Konfektion verwandten Branchen. Ferner muß die Musterung so gestaltet sein, daß die zukünftige Produktion in den Grenzen der technischen Einrichtungen des Betriebes vorstatten gehen kann, und daß es nicht notwendig ist, tiefgreifende Veränderungen im Produktionsprozeß oder in der Betriebsorganisation vorzunehmen. Wichtig ist schließlich, daß die Musterung auch zur rechten Zeit einsetzt, damit der Abnehmer zur „Saison“ eingedeckt ist. Durchschnittlich beginnt die Musterung bei Stoffen und Besatzartikeln etwa 8 bis 10, in der Konfektion 4—5, in der Lederwaren- und Bijouterieindustrie 3—4 Monate vor der Zeit des Kleinverkaufs.

Den Schwierigkeiten des Musterungsgeschäfts steht jedoch der Unternehmer nicht ganz allein

¹⁾ Wirtschaft und Mode, Wiesbaden 1902.

²⁾ Volkswirtschaftliche Betrachtungen über die Mode, Marburg 1912.

³⁾ Allgemeine Handelsbetriebslehre, 4. Aufl., Leipzig 1921.

⁴⁾ Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., VI. Bd., S. 604.

gegenüber. Er findet zunächst Unterstützung hinsichtlich der zukünftigen Richtung der Modeströmung durch die persönliche Fühlungnahme mit den Händlern und Agenten, die wiederum den Markt und seine Bedürfnisse besser kennen und dadurch dem Fabrikanten wichtige Anregungen hinsichtlich der Musterung vermitteln. Der Produzent informiert sich ferner durch Reisen an sog. „Musterungsorte“, die sich für verschiedene Branchen herausgebildet haben; so bilden z. B. Paris und Nottingham Musterungsorte für Spitzen. Schließlich sind noch als weitere Hilfsmittel beim Musterungsgeschäft Fachzeitschriften, Musterungsabonnements und Modellvertriebsgeschäfte zu erwähnen.

Trotz alledem bleibt aber das Musterungsgeschäft schwierig und aufregend. Vor Überraschungen der Mode ist der Produzent niemals sicher; häufig muß eine bereits fertiggestellte Musterkollektion zurückgezogen und geändert werden, was wieder mit Zeitverlust und erhöhten Unkosten verbunden ist. Dazu kommt noch die Gefahr des Musterdiebstahls, denn der Inanspruchnahme des gesetzlichen Musterschutzes stehen in den Modeindustrien die Höhe der Kosten und die leichte Umgehbarkeit durch Variation des Musters im Wege.

Die Herstellung der sog. „Musterlappen“ geschieht in der Textilindustrie auf besonderen Handwebstühlen, die die verschiedensten Farbenzusammenstellungen nebeneinander und untereinander ermöglichen. Ein solcher Musterlappen heißt „Schablone“ und kann 30—40 verschiedene „Dessins“ (in gewissen Abständen wiederkehrende Flächenornamente) enthalten. Um die Vielzahl der neugeschaffenen Muster übersehen zu können, ist eine sorgfältige Buchung notwendig. Von den Fabriken werden nicht nur die sämtlichen neugeschaffenen Dessins fortlaufend nummiert und in Sammelbücher eingeklebt, sondern auch alle an Agenten, Reisende oder Kunden auszusendenden kleinen Kollektionen werden nummernmäßig gebucht oder gar in doppelter Ausfertigung aufbewahrt. Dadurch erledigen sich Bestellungen in einfachster Weise durch Angabe der Nummer, nötigenfalls durch Hinzufügung eines winzigen Abschnittes des betreffenden Stoffes. Einzelne Fabriken führen nebenher zur Erleichterung der Neumusterung noch eine Musterstatistik, die gewöhnlich zwei Tabellen enthält. In der ersten hat jeder Kunde ein Konto. Es wird festgestellt, welchen Wert das Mustermaterial repräsentiert, das jeder Kunde kostenlos beansprucht. Dieser Wert wird in Beziehung zum Umsatz gebracht. Beim Übersteigen eines gewissen Prozentsatzes ist der Musterbedarf einzuschränken oder die Verbindung mit dem anspruchsvollen Kunden abubrechen⁵⁾. In der

zweiten Tabelle hat jedes Dessin ein Konto. Aus dieser Statistik ergibt sich die Gangbarkeit der Muster, die wiederum die Grundlage für die Einkaufsdispositionen bildet.

Nachdem die Musterkollektionen fertiggestellt sind, werden sie durch Agenten oder Reisende verbreitet, die den Großhändler und Weiterverarbeiter, aber auch in einigen Branchen den Kleinhändler aufsuchen und Bestellungen aufnehmen und weiterleiten. Im übrigen bietet der Absatz der Modeartikel nichts Besonderes und betriebswirtschaftlich Erhebliches. Die Produktion selbst setzt erst nach Eingang der Bestellungen ein, wodurch ein ungleichmäßiger Rhythmus im Betriebsablauf hervorgerufen wird, der einem rationellen Ausnutzen der Betriebsmittel entgegenarbeitet. Aus diesem Grunde werden in der Fabrik neben Modeartikeln auch Stapelartikel hergestellt (Kompensationsbetrieb), oder der Unternehmer wählt die andere Form des Großbetriebes, den Verlag. Dieser gestattet, ebenso wie die Fabrik, die Befriedigung eines Massenbedarfes, aber bei bedeutend geringerem Risiko, allerdings auch bei bedeutend verminderter Schnelligkeit und Genauigkeit der Produktion.

Die größten Schwierigkeiten liegen neben der Musterung auf dem Gebiete der Kalkulation. Hier treten folgende besonderen Verteuerungsfaktoren auf:

1. im Preise erhöhte Rohmaterialien, da eine plötzliche Massennachfrage in diesen Moderohstoffen einsetzt,
2. die bedeutenden Kosten der Musterung,
3. die Reklamekosten, die bei Modeartikeln besonders hoch sind, um die Saison auszunutzen und Massennachfrage anzuregen,
4. die Risikoprämie, die mit Fortschreiten der Saison und mit steigendem Absatz fällt,
5. ein Äquivalenzposten für den Ausfall außerhalb der Saison durch unausgenutzte Maschinen und Leerlauf verschiedener Art.

Es liegt im Wesen der Mode begründet, daß für Modewaren um vorstehende Kalkulationsposten erhöhte Preise bezahlt werden und der Kalkulationsposten „Risikoprämie“ im Verhältnis zu Stapelwaren gewaltig gesteigert werden kann. Neben der Konkurrenz wird hier jedoch durch die Saison eine Grenze gezogen; nach Beendigung der Saison werden die Waren häufig unter dem Selbstkostenpreise verkauft, wenn es nicht möglich ist, sie dorthin abzusetzen, wohin die Modeströmung erst später gelangt, in die „Provinz“ oder in das weniger zivilisierte Ausland. Aus diesem Grunde ist eine Nachkalkulation besonders notwendig. Häufig gelingt es aber dem Fabrikanten, das Risiko auf den Großhändler und Verarbeiter abzuwälzen. In diesem Falle nimmt er auch nicht an den Spekulationsgewinnen und -verlusten (primär) teil, die Risikoprämie tritt zurück und die tatsächlichen Gestehungskosten bilden den Hauptposten der Kalkulation.

⁵⁾ Im Gegensatz zu diesem in Deutschland üblichen Verfahren werden in England die Muster berechnet, bei Bestellung aber wieder vergütet.

Nachdem vom betriebswirtschaftlichen Standpunkte die Besonderheiten in der Modewarenproduktion beleuchtet sind, soll dies nunmehr bezüglich des Modewaren-Handelsbetriebes geschehen. Der Handel tritt hier in verschiedenen Gestalten auf:

1. als Großhandel — er vermittelt zwischen Fabrikant und Kleinhändler und hat Kommissionärstellung,
2. als Klein- oder Einzelhandel — der Händler bezieht direkt vom Fabrikanten ohne Vermittlung des Großhandels,
3. als Großhandel in Verbindung mit der Weiterverarbeitung: das Konfektionsgeschäft,
4. als Kleinhandel in Verbindung mit der Weiterverarbeitung: das Maßgeschäft.

Alle diese Formen bilden noch verschiedene Variationen, zu denen schließlich noch drei besondere Formen des Einzelhandels treten: das Warenhaus, das Spezialgeschäft, das Versandgeschäft.

Hat der Großhändler nicht lediglich eine Vermittlerstellung zwischen Fabrikant und Kleinhändler, sondern trägt er selbst ein großes Risiko, so bildet der Einkauf seine wichtigste und schwierigste Tätigkeit, denn mit ihm ist zugleich die Disposition für den Saisonbedarf verbunden, die wiederum lediglich auf dem Gefühl, das der Kaufmann in den Fingerspitzen haben muß, beruht. Nur einen schwachen Anhalt gewähren hier die Geschäftsbücher und Statistiken, in welchen Mengen und in welchen Mustern sich der Umsatz in der letzten Saison vollzogen hat. Da ein unvorsichtiger Einkauf, insbesondere die Anschaffung zu großer Lagerbestände, durch nichts wieder wettgemacht werden kann, pflegt der Großhändler seinen Saisonbedarf nicht auf einmal in Auftrag zu geben, sondern er bestellt, soweit nicht ein Steigen der Rohstoffpreise zu erwarten steht, *p a r t i e w e i s e*, d. h. in dem Grade, wie er sich über die Eigenart der kommenden Mode klar wird und selbst von der Kundschaft, dem Einzelhandel, Aufträge empfängt. Die Form hierfür ist das „Enbloc-Engagement“, ein Massenauftrag, der stufenweise spezialisiert wird.

Sobald dem Großhändler von den Fabriken eine endgültige Musterung zugegangen ist, werden die Musterkollektionen zusammengestellt und Bestellungen (meist durch Reisende) gesammelt. Hierbei zeigt es sich nun, ob richtig disponiert worden ist. Die Reisenden schicken außerdem Berichte über das „Anschlagen“ der Kollektion ein und veranlassen nötigenfalls Nachmusterung. Dadurch ist die Richtung der zukünftigen Modeströmung wieder etwas näher festgelegt; die Entscheidung fällt aber erst beim Beginn der Saison durch das kaufende Publikum selbst. Wenn dann die Nachbestellungen beim Großhändler einlaufen, kann er in wenigen Tagen zu erhöhten Preisen ein gut disponiertes Lager räumen; wer falsch disponiert hatte, geht leer aus, und die Saison ist für ihn verloren.

Besteht beim Großhändler das Lager fast nur aus Halbfabrikaten, die erst bei Bestellung endgültig verarbeitet werden, so hält der Einzelhändler ein immer kleineres Lager an unfertigen Modewaren, da die Maßschneiderei zugunsten der Konfektion immer mehr zurückgeht. Der Einkauf des Kleinhändlers ist überhaupt äußerst vorsichtig, er muß Geschmack und Kaufkraft seiner Kunden schätzen und die Mitte zu finden suchen zwischen einem reichhaltigen Lager und einem unwirtschaftlich großen Lager, das Zinsen kostet und den Gefahren der Vernichtung oder teilweisen Entwertung durch die Modeänderung ausgesetzt ist. Aus diesem Grunde wird ein beschleunigter Umsatz angestrebt, der mit der Veränderung der Jahreszeiten einsetzt, aber noch durch die Mittel der Reklame und besondere Verkaufstüchtigkeit gesteigert werden muß. Bei der Reklame mit Modeartikeln spielt die Zeitungsreklame mit Modebildchen eine große Rolle, deren Wirkung durch Vergleichen der Umsätze kontrolliert wird. Freilich geht daraus nicht hervor, welche Zeitung die meisten Kunden zugeführt hat. Rechtzeitige Ausverkäufe zu herabgesetzten Preisen müssen am Ende der Saison das Lager räumen helfen. Die Nachkalkulation ergibt dann, wie der Betrieb in der betreffenden Saison gearbeitet hat, sie ist zugleich Kontrolle und Grundlage der zukünftigen Disposition.

Abschließend kann man sagen, daß der Einfluß der Mode auf den Betrieb die Betriebsleitung vor schwierige Aufgaben stellt. Persönliche Tüchtigkeit und kaufmännisches Talent dominieren gegenüber der Betriebsorganisation. Und dies deshalb, weil innerhalb der Selbstkostenrechnung „die Bestimmung der Risikoprämie mehr eine Sache des kaufmännischen Gefühls als ein Rechnungsproblem ist“⁶⁾.

Die Psychologie in der Verkaufspraxis.

Von Max Eichler, Breslau.

(Schluß.)

In meinen bisherigen Ausführungen habe ich die Bedürfnisse des Detailgeschäftes etwas in den Vordergrund gerückt. Das Gesagte gilt natürlich — vielfach sogar in verstärktem Maße — ebenso für den Verkäufer, der die Kundschaft aufsucht, also für den Reisenden, ganz gleich, ob er Wiederverkäufer oder Privatkundschaft besucht, ebenso auch für den Versicherungsagenten. In den weitesten Fällen ist für diese Verkäufer die Verkaufshandlung schwieriger als für diejenigen in den offenen Geschäften. Sie bedürfen erst recht der Psychologie, um erfolgreich tätig sein zu können. Der Reisende muß sich ganz besonders hüten, die negative Suggestion anzuwenden. Be-

⁶⁾ Joh. Friedr. Schär, Allgemeine Handelsbetriebslehre, 4. Aufl., Leipzig 1921. S. 168.

ginnt er z. B. das Verkaufsgespräch mit den Worten: „Sie haben wohl heute keinen Auftrag für mich?“, so legt er dem Kunden die Negation direkt in den Mund. Gefährlich ist auch die Einführung des Reisenden mit der Entschuldigungsphrase: „Verzeihen Sie, daß ich störe!“ Das sind alles negative Suggestionen, die den Keim des Mißerfolgs in sich bergen. Der besuchte Kunde soll vielmehr von vornherein darauf eingestellt werden, daß der Reisende ihm Vorteile bringt. Ebenso falsch ist es, wenn der Verkäufer sagt: „Diesen Kauf werden Sie nicht bereuen!“ Als positive Suggestion muß er sagen: „Sie werden ständig ihre Freude daran haben!“ Wir sehen, daß schon die sprachliche Form bedeutungsvoll sein kann in der Richtung des Kaufabschlusses.

Verweilen wir noch einen Augenblick bei der Anwendung der Suggestion, so können wir das Vorzeigen der Muster oder das Vorlegen der Ware nicht unberücksichtigt lassen. Die Art und Weise, in der dies geschieht, wirkt auf den Kunden bestimmt suggestiv. Sorgsame Behandlung der Muster oder der Ware suggeriert Wert und Güte derselben, Nachlässigkeit übt natürlich die gegen- teilige Wirkung aus. Selbst von dem Preis der Ware können suggestive Wirkungen ausgehen, je nachdem in positiver oder negativer Richtung. Ganz besonders muß die Suggestion Anwendung finden im letzten Augenblick vor dem Verkaufs- abschuß. An einigen Beispielen sei das illustriert. Der Reisende wird am liebsten einen Bestellblock verwenden, der bereits Aufträge enthält, um den Nachahmungstrieb zu wecken, er gibt dem Kunden den Bleistift in die Hand und zeigt ihm genau, wohin der Name zu schreiben ist (Einengung des Bewußtseins!). Oder er lenkt den Kunden von der Hauptsache, der Auftragserteilung, ab, indem er den Kauf als geschehen suggeriert und nur noch die Entschließung des Kunden offen läßt über die Art der Auftragsausführung. Der Verkäufer im Detailgeschäft würde diese Suggestion ebenfalls anwenden, wenn er z. B. beim Stoffverkauf nur mehr zwei besonders ansprechende Stoffe auf dem Ladentisch liegen läßt, während er alle anderen wegräumt, so daß die Anzahl der Entschlußmöglichkeiten verringert wird. Wir sehen schon an dem psychologischen Wirkungsmittel der Sug- gestion, daß die ganze Verkaufshandlung mit Psychologie geradezu durchtränkt werden könnte.

Gehen wir davon aus, daß die Verkäufer als Voraussetzung Verständnis für die Psyche des Kunden gewinnen müßten, so ließe sich das ganz untheoretisch durch praktische Übungen ermöglichen. Es müßte das Verhalten der verschiedenen Käufertypen von schauspielerisch - talentierten Leuten vorgeführt werden. Nach Hesse kämen folgende Typen in Frage: Als leicht zu behandelnde Käufer die gutmütigen, liebenswürdigen, alles vertrauensvoll hinnehmenden, die entschlossenen und die nicht sachverständigen Käufer, die vom Verkäufer beraten sein wollen, als schwieriger zu behandelnde Käufer die unentschlos-

senen, die sachverständigen, die kritisch veranlagten, die eingebildeten, die ängstlichen, die auf kleine Vorteile bedachten und die Gelegenheits- käufer. Für die Behandlung aller dieser Typen lassen sich gewisse psychologische Richtlinien aufstellen, die in den praktischen Übungen einprägsam Anwendung finden müßten.

Weiterhin würden die Kaufmotive behandelt werden müssen. Professor Copeland von der Harvard-Universität, und unabhängig von diesem auch Professor Hollingworth glauben auf Grund psychologischer Untersuchungen 30 verschiedene Kaufmotive feststellen zu können. Auf jede einzelne Branche bezogen, schrumpfen diese ohne weiteres auf eine geringere Anzahl zusammen. Im übrigen würde es auch genügen, wenn den Verkäufern überhaupt die Augen geöffnet werden, daß sie die Beobachtung gewisser kaufentscheidender Motive in die Verkaufshandlung mit einbeziehen müssen. Es ist, um ein Beispiel anzuführen, für die Verkäuferin eines Schirmgeschäftes nicht unwesentlich, möglichst rasch festzustellen, welches Motiv bei einer Käuferin mit zu berücksichtigen ist. In der Regel ist es der Wunsch, nicht naß zu werden. Während die eine Käuferin nicht naß werden möchte, weil sie fürchtet, in Zug zu kommen und sich zu erkälten (mitwirkendes Motiv: Sorge um die Gesundheit!), möchte die andere Käuferin vor Regen geschützt sein, damit ihre Frisur, ihre Toilette usw. nicht in Unordnung gerät (Mitwirkendes Motiv: Eitelkeit!). Eine Verkäuferin, die diese mitbestimmenden Kaufmotive erkennt, würde der erstgenannten Kundin ohne Zögern einen guten soliden Schirm vorlegen, während sie der anderen Käuferin modernste Muster zeigen würde. Hieraus ergäbe sich folgende Tatsache: geringster psychischer und physischer Aufwand, Zeitersparnis und trotzdem eine für beide Teile befriedigende Abwicklung der Verkaufshandlung.

Um einen psychologischen Aufbau der Verkaufshandlung durchzuführen, würden etwa folgende Teile der Verkaufshandlung daraufhin untersucht werden müssen, inwiefern bei ihnen psychologische Erkenntnisse angewendet werden könnten: Vorbereitung der Verkaufshandlung (Feststellung des zu besuchenden Kundenkreises, Anmeldung oder Nichtanmeldung des geplanten Besuches, Eintritt beim Kunden, im Detailgeschäft Eintritt und Begrüßung des Kunden), das Verkaufsgespräch wieder in seinen Einzelteilen: Frage nach dem Begehr, Nennung des Preises, Erwähnung der Konkurrenz, Wortsuggestion, die Einwände der Kunden und die erfolgreiche Erledigung derselben, die Erweiterung des Auftrages, der Abschied vom Käufer und schließlich das Verhalten beim Vorlegen der Muster bzw. der Ware, die Behandlung von mehreren Kunden und von sog. Gruppenkäufern.

Man kann schon aus dieser skelettartigen Aufzählung ersehen, daß eine psychologisch fundierte Verkaufshandlung weit entfernt ist von dem plan-

losen Geplausch und Geplauder, dem unentschlossenen und hilflosen Wählen und Wühlen in Waren, wie es Kaufen und Verkaufen in der Mehrzahl der Fälle noch ist. Soll es anders werden, dann ist erstes Erfordernis eine wissenschaftliche Verkaufsleitung, ähnlich der wissenschaftlichen Fabrikleitung. Von dieser aus können dann Anordnungen ergehen, die ein psychologisches und damit rationelles Verkaufen verwirklichen, ohne „studierte Verkäuferinnen“. Ich glaube, überzeugend dargetan zu haben, daß unsere Verkaufspraktiker selbst das größte Interesse daran haben müßten. Die heute noch zutage tretende Verständnislosigkeit für diese wichtigen Fragen ist darauf zurückzuführen, daß ihre Bedeutung noch nicht erkannt worden ist. In ein paar Jahren vielleicht wird man ohne psychologische Grundlagen in der Verkaufspraxis nicht mehr auskommen zu können glauben; und man wird nicht mehr verstehen können, daß dieses seelische und körperliche Kräftespiel der ungezählten Millionen im Kaufen und Verkaufen jemals der planlosen Willkür des Zufalls überlassen bleiben konnte.

Im Vorwort zu Gilbreths Buch über Bewegungsstudien sagt Kent: „Eines Tages wird irgendeine intelligente Nation die Tatsache einsehen, daß sie durch ein wirklich wissenschaftliches Studium der Bewegungsvorgänge im Wirtschaftsleben die Beherrschung der Welt erlangen kann.“ Wenn auch unser Ehrgeiz nach dem verlorenen Kriege so hoch nicht geht, so haben wir es doch dringend nötig, in jeder nur denkbaren Weise rationell zu wirtschaften.

Wird man durch die Betriebswirtschaftslehre reich?

Ein Reiseerlebnis

von J. Kronstein, Berlin-Grünwald.

Weder die Pfeffersäcke des ausgehenden Mittelalters, noch Fugger, Pizarro und Wallenstein haben eine Ahnung von der — einige Jahrhunderte später entstandenen — Betriebswirtschaftslehre gehabt; weder Vanderbilt, Rockefeller und Stinnes, noch so manche bekannten Grundstückshändler, Zigarettenfabrikanten und sogar Finanzmänner drückten die Bänke der Handels-Hochschule. Und doch haben die Genannten große Reichtümer gesammelt, während andererseits für viele Diplom-Kaufleute ein Monatseinkommen von 800—1200 RM die Höchstgrenze des Erreichbaren darstellt.

Hat unter diesen Umständen die Beschäftigung mit der Betriebswirtschaftslehre großen praktischen Zweck? Warum soll man beispielsweise seine Zeit auf das Lesen der „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis“ und anderer Fachzeitschriften vergeuden? Viele Leute, denen das bloße Dasein dieser Zeitschriften unbekannt ist, sind schnell und gründlich reich geworden und andere, die diese Zeitschriften nicht nur lesen, sondern hierin

schreiben, müssen sich mit einem verhältnismäßig bescheidenen Einkommen begnügen.

Dieser Einwand wird nicht selten vorgebracht und noch häufiger bewußt oder unbewußt gedacht. Da er in der Tat durch scheinbare Lebenswahrheit besticht, so sei zu seiner Widerlegung ein kleines Reiseerlebnis erzählt.

Zur Rückfahrt von Dresden nach Berlin benutze ich einen Zug, der um 6.49 Uhr abends in Dresden eintrifft und 7.16 Uhr abfährt. Sind die aus Wien und Prag laufenden Wagen nicht gar zu schwach besetzt, so wird in Dresden noch ein Wagen angehängt, in dem man natürlich am ehesten einen Fensterplatz bekommt. Als ich am Pfingstsonnabend (also kurz nach der Fahrplanänderung vom 15. Mai) den Bahnsteig betrat, fiel mir zunächst auf, daß das gegenüberliegende Bahngleise, auf dem sonst in dieser Zeit ein Zug nach Hannover steht, leer war. Ohne dabei etwas zu denken, stieg ich in den Wiener Wagen ein, überzeugte mich, daß von einem Fensterplatz keine Rede sein könne, besetzte vorsorglich einen Eckplatz an der Tür mit einem Gepäckstück und stieg aus, um auf den Dresdener Wagen zu warten. Aber dieser kam nicht, obgleich es schon nach 7 Uhr war. „Wo bleibt denn der Wagen?“, fragte ich bei dem Rangierer. „Der Wagen? Dort steht ein ganzer Vorzug nach Berlin.“ Und jetzt sah ich auf dem gegenüberliegenden Geleise einen langen D-Zug, allerdings ohne Wagenschilder. Ich lief hin, ließ mir bestätigen, daß der Zug tatsächlich nach Berlin geht, und zwar in einer Minute. Diese Minute hat gerade noch ausgereicht, um das Gepäck aus dem Wiener Wagen zu holen und in den Vorzug einzusteigen, der dermaßen leer war, daß mir nicht nur ein Fensterplatz, sondern mehrere Abteile zur alleinigen Verfügung standen.

Während ich also an der gewohnten Stelle auf einen Wagen wartete, war ein ganzer Zug da ohne von mir wahrgenommen zu werden.

Die Gewohnheitsmacht und die Wahrnehmungsmacht (oder allgemein gesprochen) Schöpfungsmacht sind die beiden Triebfedern der menschlichen Siege und Niederlagen. Auf dem Gewohnheitsweg erwischt man besten Falles einen Wagen; auf dem Schöpfungsweg harren der Kommenden ganze Züge. Aber der Gewohnheitsweg ist allen zugänglich, während den Schöpfungsweg nur der betreten kann, der keiner Hinweise des Rangierers bedarf, der scharfe Sinne, schnelle Gedankenverbindungen, kräftigen Willen besitzt — Eigenschaften, die selten sind und noch seltener zusammen auftreten.

In diesem Gegensatzpaar:

Gewohnheit (Erfahrung)	Schöpfung (Begabung)
Durchschnittseinkommen	Reichtum

steckt der Schlüssel für die richtige Wertung des Verhältnisses zwischen Betriebswirtschaftslehre und Lebenserfolg.

Keine Ernährungslehre kann Roggen in Weizen verwandeln; aber durch die auf der Ernährungslehre beruhenden Zubereitungsverfahren kann die

Nährkraft des Roggenbrottes gesteigert werden. Keine Betriebswirtschaftslehre kann einem Durchschnittsmenschen den Stinnes'schen Konjunkturblick und nicht einmal die Spürnase eines tüchtigen Börsenjobbers verleihen; aber die Wirkung der bereits vorhandenen Eigenschaften wird durch die Beschäftigung mit der Betriebswirtschaftslehre bedeutend erhöht. Diese Wissenschaft kann keinem Menschen, dem die hierzu erforderliche Begabung fehlt, den Schöpfungsweg öffnen; aber sie vermag den Gewohnheitsweg, der allen zugänglich ist, erheblich zu erweitern. Sonst ist dieser Weg nur ein schmaler Pfad der persönlichen Erlebnisse und Mitteilungen der Bekannten; durch die Betriebswirtschaftslehre, ganz besonders durch ihre Fachpresse, wird der Gewohnheitsweg zu einer unübersehbar breiten Heerstraße, auf der man die Erfahrungen von Hunderten von Menschen aus den verschiedensten Ländern und Geschäftszweigen sammeln und für sich verwenden kann. Außerdem werden diese Erfahrungen erläutert, in Zusammenhang gebracht und ihrem ganzen Inhalt nach erschöpft; das Bereich der wirtschaftlichen Erfahrung des einzelnen wird durch die Betriebswirtschaftslehre nicht nur mehrfach erweitert, sondern auch vertieft.

Damit ist der enorme praktische Wert unserer Wissenschaft in allen ihren Äußerungen (von einem dicken Lehrbuch bis zu einer kurzen Pressenotiz) außer Zweifel gestellt. Sowohl für den einzelnen, wie für die Gesamtheit. Der demokratische Zug unserer Zeit äußert sich darin, daß der Fortschritt einer Wissenschaft heute viel mehr durch die Zahl der hierin Tätigen und die ihnen zur Verfügung stehenden Hilfsmittel bestimmt wird, als durch die genialen Gedanken einzelner. Und wenn dieser Demokratismus schon für die Wissenschaft gilt, der sich ein verhältnismäßig enger Kreis von Auserwählten widmet, so hängt der Gesamtzustand der Wirtschaft, an der sich alle beteiligen, erst recht nicht von dem Begabungsgrade der Wirtschaftsführer, sondern von der Leistungshöhe der Durchschnittsmenschen ab. Da aber die Betriebswirtschaftslehre gerade diese Durchschnittsleistung steigert, so ist sie von unschätzbaren und dauernder Bedeutung für den Volksreichtum. Jeder Aufsatz, in dem eine kleine arbeitssparende Einrichtung beschrieben wird, kann die Volkswirtschaft um tausende und zehntausende Arbeitsstunden bereichern; dieser Vorteil kommt zu allererst denjenigen zugute, die den Aufsatz gelesen und angewendet haben.

„Demnach wäre die Betriebswirtschaftslehre nur für die Durchschnittsmenschen da“, würde ein Nörgler sagen. Nein! Für diese wird die Betriebswirtschaftslehre zu einer Notwendigkeit. Aber auch für die Prominenten ist sie kein Luxus mehr. Es ist richtig, daß Fugger und Wallenstein, Rockefeller und Stinnes keine betriebswirtschaftlichen Abhandlungen gelesen haben. Aber es hat sich in der Welt nicht nur seit der Reformation,

sondern auch in den letzten zehn Jahren recht vieles geändert. Hätte der Stinnes-Konzern eine neuzeitliche Buchhaltung gehabt, die die Gefahren der eingeschlagenen Geschäftsentwicklung selbsttätig und rechtzeitig klarlegt, so wäre vielleicht diese Schöpfung eines wahrhaft Großen nicht in einem Jahre zugrunde gegangen, ihr gesunder Kern könnte gerettet werden. Und es ist kein Zufall, daß gerade im Lande des Rockfellers die Betriebsforschung so eifrig betrieben wird.

Wohl kann man noch ohne die Betriebswirtschaftslehre raffen; aber es wird immer schwieriger, ohne sie zu schaffen. Und der Wert der Nachinflationszeit besteht gerade in der Erfahrung, daß heute nur der geschaffene und nicht geraffte Reichtum von Dauer ist.

Wir haben allen Grund, zu erwarten, daß die Leistungen der Betriebswirtschaftslehre für den Wohlstand des einzelnen und der Gesamtheit in Zukunft noch bedeutend größer werden. Allein die — jetzt im Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung erwogene — Organisation der Literaturauswertung wird die Wirkungskraft des bereits vorliegenden, aber in allen möglichen Büchern und Zeitschriften zerstreuten Erfahrungsmaterials ganz wesentlich erhöhen. Und es ist sogar fraglich, ob die Erfahrung immer die Grenze der angewandten Betriebswirtschaftslehre sein wird. Wohl kann sie heute die „angeborene“ Begabung nicht nennenswert beeinflussen. Aber vielleicht werden wir auch hier etwas noch Ungeahntes erleben, wenn erst die Psychoanalyse für die psychotechnische Anwendung reif sein wird.

Rechts- und Wirtschaftsberatung.

Von Alfredo Hartwig, Bensheim.

Die Kompliziertheit und Vielseitigkeit des kaufmännischen Berufes hat diesen, in erster Linie seit dem glücklichen Ausgang des Krieges 1870 bis 1871, zu einem Stand entwickelt, der nicht mehr nur einige wenige Großindustrielle und eine breite Schicht von Ladeninhabern, Geschäftsleuten und Krämern umfaßt, sondern im weitesten Maße eine Schicht bedeutet, die Wirtschaft, Wirtschaftspolitik und Weltwirtschaft treibt, und somit entscheidend in das Gebiet der großen Politik eingreift. Er ist ein Beruf geworden, der in anderen Staaten längst nicht mehr Zwischendeckspassagier im Staatsschiff ist, sondern mit am Steuer steht und den Kurs bestimmt. Es ist nicht zum mindesten Schuld des deutschen Kaufmanns selbst, daß er, von einem kleinen auserwählten Kreis von Großindustriellen abgesehen, sich noch immer mit der Rolle des verwalteten Objektes begnügen muß.

Diese untergeordnete Stellung zeigt sich besonders dann, wenn es sich um die wirtschaftliche Beratung und Vertretung wirtschaftlicher Fragen im Zivil- und Strafrecht handelt. Längst hat die

Frau es durchgesetzt, daß sie als Ärztin, Anwältin auftreten und in weiblichen Fragen Beraterin und Vertreterin sein kann; längst haben wir Patentanwälte, die in technischen Fragen dem Ratsuchenden mit Spezialkenntnissen zur Seite stehen und selbstverständlich daneben auch die Formalien ihres Berufskreises vollauf beherrschen; längst haben Medizin und Technik sich in Spezialisten geteilt, weil das gesamte Fach zu bearbeiten und zu beherrschen selbst dem Genie von Tag zu Tag infolge der rasenden Fortschritte immer mehr zur Unmöglichkeit gemacht wird, oder schon gemacht worden ist, und sonst zur Oberflächlichkeit verdammen würde. Selbst im juristischen Beruf hat sich ein Spezialistentum herausgebildet für Strafrecht, Zivilrecht, Liegenschaftsrecht, Eherecht usw.

Der Kaufmann hat noch nicht das Recht, sich durch Spezialisten seines Standes vertreten zu lassen. Wer den Assessor gemacht hat, kann Rechtsanwalt sein, und ist Anwalt nicht nur für Fragen des Rechts, sondern auch der Wirtschaft, auch wenn er von Volkswirtschaft, Finanzwirtschaft, Privatwirtschaft und Kaufmannstum weder Kenntnisse noch Erfahrungen besitzt. Das Assessorat gibt nach wie vor in Deutschland die höchsten Weihen; die Wirtschaftsfragen werden vom Rechtsanwalt im allgemeinen nur vom prozessualen Standpunkt aus erkannt und verwaltet, d. h. vom Standpunkt der Gebührenordnung, der Möglichkeit notarieller oder prozessualer Handlungen.

Wenn der Wirtschaftler, der Kaufmann, der Laie einen Rat in wirtschaftlicher Not, bei Zahlungsschwierigkeiten, Geschäftsaufsichten, Konkursen; bei Neugründungen, Teilhaberschaften, Auseinandersetzungen, oder bei Steuerfragen haben will, die in das Wirtschaftsleben eingreifen, so muß er entweder sofort zum Rechtsanwalt gehen, oder in dem Moment, wo die geringste Komplikation sich einstellt.

Zwar wird auch schon in manchen Fällen auf die Einrichtung der Schiedsgerichte zurückgegriffen, und es ist charakteristisch, daß in dem so wirtschaftlich denkenden England, aus materiellen wie finanziellen Gründen, immer mehr Wirtschaftsfragen und Wirtschaftsstreitigkeiten durch Schiedsgerichte gelöst werden. England ist auf dem Wege, Wirtschaftsfragen durch Schiedsgerichte, Rechtsfragen durch Rechtsgerichte entscheiden zu lassen. In Deutschland ist das Schiedsgericht immer noch eine Ausnahme, da es von vorherigen Verabredungen der Parteien abhängig ist, und hiervon nicht häufig Gebrauch gemacht wird.

Die rein juristische Seite, das bloße Rechtsproblem wird vom Nur-Juristen selbstverständlich im allgemeinen richtig erfaßt, oder die wirtschaftliche Streitfrage geschickt in das reinjuristische Fahrwasser übergeleitet. Wie aber der wirtschaftliche Rat oft aussieht, wie lückenhaft der Vertrag ist, wie falsch z. B. bei Geschäfts-

aufsichten und Konkursen die grundlegenden Berechnungen und Maßnahmen sind — das hat wohl schon mancher Schuldner und Gläubiger an sich oder an seinem Bekannten- oder Freundeskreis erfahren. Man weiß manchmal nicht, ob es Unwissenheit oder im Unterbewußtsein sich regender Gebührenhunger ist, die das Wort oder die Feder beeinflussen. Es ist daher vollauf erklärlich, daß aus den Kreisen der Wirtschaft selbst der Versuch gemacht worden ist, dadurch Abhilfe zu schaffen, daß besonders geschulte Kräfte es versucht haben, ihre Erfahrungen als „Handelsanwalt“ oder „Wirtschaftsanwalt“ zu verwerten. Charakteristisch ist es, daß von den Rechtsanwälden sofort wegen „unlauteren Wettbewerbs“ alle Hebel in Bewegung gesetzt wurden, um die drohende Konkurrenz zu beseitigen. Strengste Unterdrückung durch Maßnahmen des Gesetzes, statt fröhlichen Kampfes durch bessere Leistung und somit Förderung des Ganzen.

Anfang 1914 hatte sich in Berlin neben den Patent- und Rechtsanwälden der erste Handelsanwalt niedergelassen, gegen den die Berliner Anwaltskammer auf Grund des § 4 des Gesetzes über den unlauteren Wettbewerb sofort Anzeige erstattete, obwohl die Bezeichnung „Handelsanwalt“ noch durch den näheren Hinweis „und kaufmännischer Sachverständiger“ vervollständigt wurde. Später wurde, weil man wohl das Offensichtliche des Konkurrenzneides, der Konkurrenzfurcht einsah, diese Form der Anzeige zurückgenommen und auf Grund des § 360, 8 des StGB. Anzeige wegen Anmaßung eines Titels erstattet.

Von den Gerichten ist auf die entsprechenden Klagen hin die Bezeichnung „Wirtschaftsanwalt“ oder „Finanzanwalt“ stets als unzulässig erklärt worden.

Eine kleine Milderung ist in letzter Zeit durch eine Reichsgerichtsentscheidung eingetreten, die den bisherigen Standpunkt des Reichsgerichts in dieser Frage insofern praktisch ändert, als die Bezeichnung „Geschäftsanwalt“ in der Verbindung mit „kaufmännischer Sachverständiger und Buchprüfer“ für zulässig erklärt worden ist. Die Rheinisch-Westfälische Zeitung berichtet:

„Der Beklagte ist Inhaber der Firma I. & C. in Karlsruhe. Er befaßt sich mit dem Einzuge von Forderungen und Erbschaften, Bankkommissionsgeschäften und der Beratung in kaufmännischen Angelegenheiten usw. Auf seinen Briefbogen nennt er sich „Geschäftsanwalt, vereidigter kaufmännischer Sachverständiger und Buchprüfer“. Wegen dieser Bezeichnung hat sich der Karlsruher Anwaltsverein, der die wirtschaftlichen und Standesinteressen seiner Mitglieder vertritt, Klage auf Unterlassung der Bezeichnung „Geschäftsanwalt“ erhoben, weil diese Bezeichnung den Anschein erwecke, als sei der Beklagte ein Rechtsanwalt, der das besondere Gebiet der kaufmännischen Beratung als Spezialfach pflege (§ 3 UWG.) Die Klage ist in allen Instanzen — Landgericht und Oberlandesgericht Karlsruhe und

Reichsgericht — abgewiesen worden. In den reichsgerichtlichen Entscheidungsgründen wird ausgeführt: Der erkennende Senat hat zwar durch Entscheidung vom 11. November 1921 die Bezeichnung 'Steueranwalt' als gegen § 3 des Wettbewerbsgesetzes verstößend bezeichnet. Das beruhte aber nicht auf der Annahme, daß schon die Verwendung des Wortes Anwalt irreführend sei, sondern die Irreführung wurde in der Gesamtbezeichnung gefunden. Im gegenwärtigen Fall enthält die Gesamtbezeichnung keinen Hinweis auf ein Arbeitsgebiet, das in besonderer Beziehung zu dieser oder jener Behörde steht. Hier kommt noch hinzu, daß der Beklagte sich der Bezeichnung Geschäftsanwalt in Verbindung mit 'vereidigter kaufmännischer Sachverständiger und Bücherprüfer' bedient, also in Verbindung mit einer Angabe, die klar auf eine andere Person als einen Rechtsanwalt hinweist."

Von allem andern abgesehen, liegt in diesem Entgegenkommen insofern doch eine durchaus unberechtigte Erniedrigung, als ein Volkswirt, der die Berufsbezeichnung „Geschäftsanwalt“ oder eine ähnliche Fassung führt, zweifellos zur Gewerbesteuer herangezogen und vielleicht sogar zur Anmeldung eines Betriebes als Rechtskonsulent von der Polizei gezwungen würde. Der betreffende Wirtschaftler würde also dadurch in eine Kategorie hereingedrückt werden, in die er gar nicht hineingehört, und würde es daher vermutlich wohl vorziehen, vorläufig auf eine anwaltsähnliche Bezeichnung zu verzichten, was ja wohl auch der Zweck einerseits des Kampfes der Rechtsanwälte und andererseits des Gerichts gewesen ist.

Der Krieg ließ alle Bemühungen um die Anerkennung einer Beratungs- und Vertretungsbefugnis einschlafen. Nach dem Kriege griff der „Reichsverband deutscher Volkswirte“ die Frage auf und führte den gesetzlich anerkannten und geschützten Titel „beratender Volkswirt R. D. V.“ ein, der nur auf Grund vollendeten Studiums und langer Praxis in leitenden Stellungen oder mehrjähriger Bewährung in leitenden Stellungen nach besonderer Vorbildung verliehen wird.

Den Anwälten kommt es bei ihrem Widerstand auf das Prinzip, nicht auf das Maß der Vorbildung an. Außer dem Assessorat gibt es für sie keine Vorbildung, die zur Führung der Bezeichnung „Anwalt“, selbst mit einem jede Verwechslung ausschließenden Zusatz wie „Wirtschaftsanwalt“, „Handelsanwalt“, „Geschäftsanwalt“, berechtigt oder deren Befähigung begründet.

Es handelt sich aber nicht nur um die Beratung des einzelnen, der Parteien in wirtschaftlichen Fragen, sondern zum mindesten auch des Richters, der Staatsanwaltschaft. Nicht aus Zufall geht der Schieber, der Bankerotteur zum Anwalt, sondern mit der Überzeugung, daß seiner Lage am besten gedient ist, wenn die Karre auf das prozessuale, das juristische Gleis geschoben wird;

wenn durch möglichste Anhäufung von Akten, Schriftsätzen, Vertagungen und abseits vom wirtschaftlichen Thema liegenden Beweismitteln Zeit gewonnen und die Übersicht erschwert wird. Es ist kein Spiel des Zufalls, wenn von Anwälten geleitete Konkurse fast nie bei der Staatsanwaltschaft enden, sondern allmählich mangels Masse einschlafen, oder eine ganz bescheidene Quote erbringen; zumal der bisherige Parteianwalt ohne Ablehnungsmöglichkeit der Gläubiger Konkursverwalter werden kann und nunmehr eine Akteneinsicht und einen Aktionsradius bekommen kann, der nicht in dem Interesse der Rechtspflege, der Reinhaltung der Wirtschaft, des Wiederaufbaues liegt.

(Schluß folgt.)

Bücherbesprechungen.

Auerbach, Felix, *Das Zeißwerk und die Carl-Zeiß-Stiftung in Jena, ihre wissenschaftliche, technische und soziale Entwicklung und Bedeutung*. 5. umgearbeitete Aufl. mit 252 Abbildungen im Text und einem Bildnis von Abbe. Jena 1925, Verlag von Gustav Fischer. Gr.-8°. 258 S.

Zwischen der 4. und 5. Aufl. dieses Buches liegt ein Zeitraum von 10 Jahren! Wie hat sich der gesamte, neuartige und einzigartige Mechanismus und Organismus, wie hat sich das von Abbe geschaffene Statut in diesen außergewöhnlichen Zeiten bewährt? Stürme haben auch in dem Zeißwerk oft getobt; es sind Verhältnisse eingetreten, die mancher nicht für möglich gehalten hätte. Abbe hat die Bestimmungen des Statuts auch den allgemeinsten und weitgehendsten Möglichkeiten angepaßt. Die Grundparagraphen aber sind von jeglicher Änderung ausgeschlossen, so daß, wenn sich hier ein unlöslicher Konflikt mit den Zeitverhältnissen ergeben sollte, nichts anderes als die Auflösung der Stiftung übrig bleiben würde. Gerade diese Bestimmung ist es, hebt Auerbach hervor, die der Stiftung den Charakter eines Felsens in der Brandung verleiht. „Und wenn die Wogen hochgehen und eine Katastrophe droht, dann kommt doch auch den Arbeitern, soweit sie nicht ganz unvernünftig sind, der Gedanke, es könnte ein Unglück geschehen, das sie selbst am schwersten treffen würde; und dann wird — oft noch im letzten Moment — Öl auf die Wogen gegossen.“

Das zur Lektüre bestens empfohlene Werk gibt in seinem ersten Teil einen äußerst interessanten Einblick in die sehr vielseitige Tätigkeit der Zeißwerke — die immer wieder neue Fabrikationszweige aufgenommen hat — und in die glückliche Vereinigung von Wissenschaft und Technik. Der zweite Teil handelt von „Wirtschaft und Wohlfahrt“. Im Interesse der Arbeiter ist die Leitung ständig bemüht, den Betrieb zu vervollkommen, um damit eine Erhöhung der Ökonomie des Ganzen zu erreichen.

Obst.

Pesch, Heinrich S. J., *Lehrbuch der Nationalökonomie II. Allgemeine Volkswirtschaftslehre I*. Freiburg i. Br. 1925. Verlagsbuchhandlung Herder & Co., G. m. b. H. 737 S. Geb. M 27.—.

Das bekannte Lehrbuch ist in 4. und 5. unveränderter Auflage wieder erschienen. Die Wirtschaft wird betrachtet vom Boden einer bestimmten, nämlich der christlichen Weltanschauung aus und als volkswirtschaftliches System der sog. moralisch-organischen Solidarismus gefunden. In diesem Bande setzt sich der Verfasser vornehmlich mit der Lehre vom Wesen und den Ursachen des Volkswohlstandes auseinander, insbesondere seinen Bedingungen in territorialer und völkischer Hinsicht.

Das Buch wird vielfachem Interesse begegnen, gerade weil es den Versuch macht, eine einheitliche Auffassung von Wirtschaft und Wirtschaftsprozess zur Geltung zu bringen. Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 10

OKTOBER

1926

Der Vertrieb des Buches.

Von Alfred Druckenmüller.

Unter schmerz erfüllten Wonnen des Schöpfers hat der Autor seine Gedanken ans Licht der Welt gebracht, gebannt in ein Faszikel reinlich beschriebener Manuskriptblätter; der Verleger ist gefunden, er hat, einen Seitenblick seines inneren Auges auf die mutmaßliche Käuferschicht gerichtet, das Manuskript geprüft und angenommen; Buchdrucker und Buchbinder haben ihre Kunst darauf verwandt, aus dem Stoß von Manuskriptblättern ein formgerechtes Buch zu machen, sauber gedruckt und in ein anziehendes Gewand gehüllt¹⁾ — und nun steht dieses unter vielen Opfern geborene Geisteskind vor seinem Eintritt in das Leben, in die große Welt. Wird es beachtet, freundlich aufgenommen, in seiner Bedeutung anerkannt, ja sogar gefeiert werden? Oder sieht es sich nach einer kurzen Zeit der Blüte zu einem Schattendasein verurteilt, von der Welt links liegen gelassen, vom Verleger enttäuscht und scheel angesehen und manchmal selbst von seinem Urheber vernachlässigt und verleugnet? —

Der tiefere Grund, weshalb auch der mißtrauischste Autor sich an den berufsmäßigen Buchhändler wendet, um die Verbreitung seines Buches in der Öffentlichkeit sicherzustellen, liegt neben der Kapitalbereitstellung zweifellos darin, daß man von dem gewerbsmäßigen Verleger eine gründliche Kenntnis und eine energische Ausnützung der Vertriebsmöglichkeiten erwartet. Die Schriftstellerwelt ist, durch allerlei Experimente ge-

witzigt, zu der Überzeugung gekommen, daß der reguläre Buchhandelsvertrieb trotz des oft mißgünstig betrachteten „Unternehmergewinns“ doch der wirtschaftlich zweckmäßigste ist. Zugegeben, der eigentliche Verkauf des Buches mit den vorbereitenden Werbemaßnahmen verschlingt einen recht erheblichen Teil des endgültigen Erlöses. Aber für welche Ware — vielleicht mit Ausnahme der sich besonders rasch umsetzenden Lebensmittel — trifft dies nicht zu? Nur der Brauch, daß im Buchhandel der Produzent den Ladenverkaufspreis festsetzt und somit die Spanne für den Wiederverkäufer bestimmt, führt deren Höhe auch dem Nichtfachmann oft allzu anschaulich vor Augen. Zumal der Autor ist leicht zu Vergleichen geneigt zwischen seinem Gewinn am einzelnen Buch und den Beträgen, die dem Zwischenhändler zufallen. Ich brauche auf diesen Punkt hier nicht weiter einzugehen, denn ich habe an derselben Stelle²⁾ über das Verhältnis des Honorars zum Verkaufspreis, zum Verlegerpreis und zu den Herstellungskosten mich ausführlicher geäußert.

Das Kernstück buchhändlerischen Vertriebs ist und bleibt das Sortiment. Der weitaus größte Teil aller buchhändlerischen Verkäufe vollzieht sich auf Grund des persönlichen Augenscheins. Es mag sein, daß der berühmte Name eines Autors allein genügt, um Bestellungen auf sein Werk schon vor Erscheinen auszulösen. Es mag sein, daß Bücherbesprechungen oder persönliche Empfehlung von Mund zu Mund den Kaufentschluß zur Tat werden lassen oder doch wenigstens erleichtern: die Regel bleibt, daß der Käufer ein neu erschienenes Werk, ganz sicher, wenn es sich um das Erstlingswerk eines Autors handelt, sehen, in die



..... Dunnerkiel! dat es ävver
ene feine Kalender, dä se do em
Büro hänge han

Humoristische Kleinanzeige des Verlags
Oldenbourg mit plattdeutschem Text.
Aus Horst Kliemann, „Die Werbung fürs Buch“.

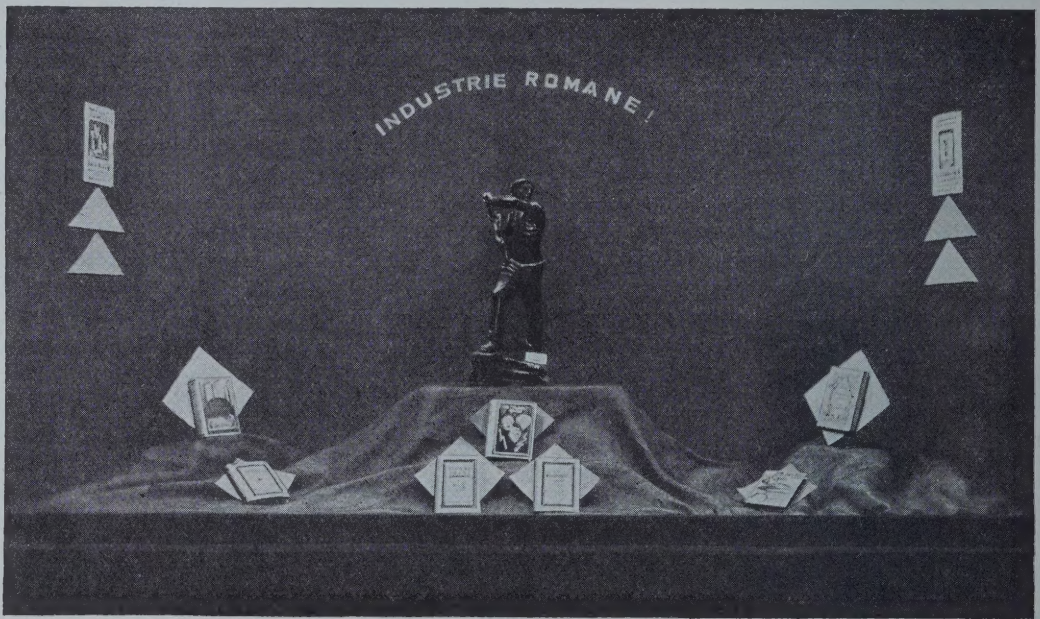
¹⁾ Über „Die Entstehung des Buches“ siehe einen Aufsatz desselben Verfassers in „Der Kaufmann und das Leben“ Jhg. 1924 Nr. 5.

²⁾ Zeitschrift für H. u. H., Jhg. XIV, Heft 5, S. 108 f.

Hand nehmen, darin blättern will, ehe er sich endgültig zum Kauf entschließt. Die Stätte, wo ihm diese Möglichkeit aus erster Hand geboten wird, ist der Buchladen. Dort findet er, was er braucht. Will er nicht ein ganz bestimmtes Werk, das dank der gut entwickelten Organisation rasch beschafft werden kann, so wird er in den meisten Fällen unter den vorrätigen Werken ein Buch finden, das seinen Absichten etwa entspricht. In den Großstädten zumal gewinnt die Spezialisierung immer mehr an Boden, und damit wächst für den Fachmann die Möglichkeit, alle wichtigen Werke und besonders die Neuigkeiten aus seinem Gebiet in der Spezialbuchhandlung vorrätig zu finden. Der Vorteil, der damit verbunden ist, wodurch auch die systematische Anschaffung der für den Käufer wichtigen Bücher bedeutend erleichtert wird, muß

einer Verbilligung eine nicht unwesentliche Verteuerung des Buches die Folge wäre.

Freilich, auch die Verkaufsgelegenheit des Buchladens genügt nicht immer, die Interessenten zur Anschaffung eines Werkes zu bestimmen. Die weitaus überwiegende Mehrheit der Bevölkerung findet leider nur selten den Weg zum Buchhändler. Es gibt viele und ausgedehnte Schichten, die man persönlich aufsuchen muß, um sie für das Buch zu gewinnen. In den seltensten Fällen kann diese Tätigkeit der Sortimenter übernehmen, der sich in seinem Geschäftslokal zur Verfügung der Kundschaft bereit halten muß. Diese Aufgabe fällt vielmehr besonderen Reisebuchhandlungen zu. Sie beschäftigen eine größere Anzahl von Vertretern und beschränken ihre Werbetätigkeit auf eine verhältnismäßig geringe Zahl von Werken,



Preisgekröntes Sonderfenster der Firma Pferdekämper in Menden für Bücher des Verlags E. Keil Nachfolger.
Aus Horst Kliemann, „Die Werbung fürs Buch“.

den Aufpreis des Sortimenternutzens bei weitem aufwiegen. Es ist nicht abzusehen, wie sehr der Bücherumsatz zurückgehen würde, wollte man das Sortiment, z. B. für das wissenschaftliche Buch, ganz ausschalten und sich lediglich auf Prospekte, Kataloge, Anzeigen in Zeitungen und Zeitschriften beschränken. Vollständig zur Unmöglichkeit würde dieser Weg bei der schönen Literatur. Wer würde für ein Bändchen der Engelhornschen Romanbibliothek, wer für einen Roman von Zahn oder Herzog, für eine Novelle von Thomas Mann den umständlichen Weg wählen, direkt vom Verleger zu bestellen? In wieviel unzähligen Fällen würden diese Käufe, auch wenn die innere Einstellung dazu gegeben ist, ungetätigt bleiben aus dem sattem bekannten Gesetz der Beharrlichkeit heraus. Die übrigen Werbemaßnahmen des Verlegers müßten dann ins Ungemessene gesteigert werden und die Umsatzziffern würden trotzdem hinter dem heutigen Durchschnitt sehr zurückbleiben, so daß statt

für die sie sich aber dann intensiv einsetzen. Die zeitraubende und mühevollte Art, durch persönliche Überredung Bestellungen zu erhalten, bedingt ganz von selbst eine Beschränkung auf größere und teure Werke, wofür die Provision im einzelnen Fall einen entsprechend höheren Betrag abwirft.

Wenn früher der Reisebuchhändler nicht überall voll gewürdigt wurde, so erfüllt er heute zweifellos eine wichtige Mission, zumal die Auswahl der vertriebenen Werke ein höheres Niveau erreicht und sich immer mehr dem wissenschaftlichen Buche zugewandt hat. Freilich, der Gang von Haus zu Haus, von Türe zu Türe ist dornenvoll und zeitraubend. Über eine gewisse Tagesleistung kann auch der beste Vertreter nicht hinauskommen, und dann verschlingen die Ratenzahlungen, die überhaupt meist die Vorbedingung für die Subskription sind, einen großen Teil des Nutzens. So muß auch der Anteil, den diese Betriebsform vom Gesamterlös heischt, ein sehr hoher sein. Autoren,

denen es weniger auf hohe Auflagenziffern, als auf einen hohen Prozentsatz ihres Anteils am Gesamt-erlös ankommt, verschließen damit ihren Werken diese Vertriebsform. Im übrigen ist sie auch nicht für jedes größere Werk geeignet, vielmehr müssen ganz bestimmte Voraussetzungen gegeben sein. —

Da diese Zeilen nicht für den Fachmann geschrieben sind ³⁾, sondern, wie auch seinerzeit der eingangs erwähnte Aufsatz über die Entstehung des Buches, für die Bücherfreunde, zu denen wir alle Leser unserer Zeitschrift zählen, so kann hier darauf verzichtet werden, alle Werbemittel, deren sich der Verlag wie das Sortiment im einzelnen bedienen, zu behandeln. Sie beginnen mit der Ausstattung des Buches selbst, die je nach dem Charakter des Buchinhalts eine starke Werbewirkung ausüben kann. Prospekte und Kataloge sind sodann die hauptsächlichsten Vertriebsmittel; sie werden unmittelbar an die Interessenten verschickt oder man legt die Prospekte Zeitungen und Zeitschriften bei. Daneben bedient man sich seltener der Anzeige. Plakate für ein einzelnes Buch trifft man eigentlich nur in Ausnahmefällen an. Versuche mit Film und Radio haben bisher noch nicht zu befriedigenden Erfolgen geführt. Für die öffentliche Auslage des Buches ist der gegebene Ort das Schaufenster des Sortimentsbuchhändlers; die Ausstellung auf Messen wird nur noch für bestimmte Buchgattungen und fast ausschließlich als Angebot für Wiederverkäufer benutzt. Dem Bücherbesprechungswesen sei noch eine kurze Betrachtung gewidmet. Es ist, trotz redlicher Bemühungen von Verlag und Presse, nicht so, wie es sein sollte. Der Verlag wünscht, wenigstens bei bedeutsameren Veröffentlichungen, eine selbständige kritische Würdigung und möchte den beigegebenen Waschzettel nur als Anhaltspunkt gewertet wissen. Die Presse hingegen, besonders die mittleren Umfanges, ist gar nicht in der Lage, diesem Wunsche zu willfahren, schon weil es die Raumverteilung der Zeitung nicht gestattet. Hier bietet sich dem bucherfreundlichen Zeitungsleser die dankbare Aufgabe, seine Presse bei jeder sich bietenden Gelegenheit auf die Wichtigkeit der Bücherbesprechungen hinzuweisen. Sicherlich wird es vielen Redakteuren nur willkommen sein, wenn ihre Leser die alles überwuchernden Sensationen des Kinos, des sportlichen Wettkampfs, des Gerichtssaals zurückgedrängt wünschen zugunsten des literarischen Feuilletons.

Überhaupt muß jeder, dem das Buch etwas bedeutet, sich als Werber für dessen geistige Werte fühlen. Diese Aufgabe darf nicht nur dem Gewerbe überlassen bleiben. Das gute Buch ist in außerordentlichem Maße Angelegenheit des ganzen Volkes. Jeder kann und muß in seinem Teil dazu beitragen, daß es ins Volk eindringt. Der Weg zur Verinnerlichung, deren wir dringend bedürfen, führt nicht zuletzt über das gedruckte Wort.

³⁾ Eine eingehende Darstellung gibt Horst Kliemann in seinem Leitfaden „Die Werbung fürs Buch“. 2. Aufl. Stuttgart 1925.

Rechts- und Wirtschaftsberatung.

Von Alfredo Hartwig, Bensheim.

(Schluß.)

Wie anders würde die Lage sein, wenn ein Wirtschaftler neben dem Richter, neben dem Staatsanwalt sitzen würde und entweder selbst direkt oder indirekt durch Fragen aus seiner Kenntnis der Akten oder des Falles selbst, z. B. als Konkursverwalter, oder auch aus allgemeiner wirtschaftlicher Erfahrung heraus dafür sorgen würde, daß immer wieder auf den Kernpunkt zugesteuert würde und den Verteidigern bezüglich den Parteienwälten das Entschlüpfen auf Nebenwege zwecklos oder unmöglich gemacht werden würde.

Die Kammern für Handelssachen sind ein Anfang auf dem Wege zu dieser eben skizzierten unterstützenden Tätigkeit des Wirtschafters; ihr Anwendungsgebiet ist aber begrenzt und beschränkt sich auch nur auf ausgesprochene Handelssachen, die nicht in Konkurrenz mit irgendwelchen anderen Materien stehen.

Die deutsche Wirtschaftswelt steht diesen ganzen Fragen mit einer geradezu merkwürdigen Verständnislosigkeit gegenüber; man schimpft zwar oft, findet sich aber mit den Verhältnissen ab. Die kaufmännischen Verbände, die Handels-Hochschulen und ähnliche Zusammenkünfte sollten hier mit denkbarster Aktivität vorgehen und jeder einzelne sollte sich des *mea res agitur* bewußt werden.

Dann müßte auch gleichzeitig die Frage der kaufmännischen Sachverständigen bei den Gesandtschaften und Konsulaten angeschnitten werden, die mehr denn je im Argen liegt, und wobei es sich recht zeigt, welche Stellung die Wirtschaft in der Auffassung der sog. Politiker und des Staats in der Praxis trotz aller schönen Worte einnimmt. Vielleicht kommen wir dann auch einmal soweit, daß wir, wie fast alle sonstigen Staaten, unter den Gesandten, Konsuln, Ministern oder sonstigen leitenden Persönlichkeiten wirklich praktisch und theoretisch geschulte Wirtschaftler haben. Nur eine Form des nichtjuristischen Anwalts hat sich durchsetzen können: der Steuerberater oder „Steueranwalt“. Es handelt sich hier um eine Person, die heute leider immer nötiger wird und schon durch ihre Existenz einen Tadel und scharfe Kritik gegen die heutige Steuerwirtschaft ausspricht. In diesem Zusammenhang sei eine andere Art von Spezialität erwähnt, die zwar hinsichtlich ihrer Vorbildung selbstverständlich in keiner Weise mit dem vielseitig vorgebildeten Wirtschaftler verglichen werden kann, die aber auch zeigt, wie sich ein Spezialistentum durch Mißstände und Wirtschaftsnot herausbilden kann: der Frachtspezialist.

Darf man sich wundern über die prozeßbefürwortende Tätigkeit so vieler Anwälte, rechts-

anwaltlicher Konkursverwalter usw., wo jeder Schriftsatz, jede Tätigkeit sich nach dem Objekt richtet und ja durch Ausgaben nur „die Masse“ beeinträchtigt wird!

Man denke nur an das Verhältnis von Arbeit und Gebühren bei Zahlungsbefehlen. Wie ganz wird übersehen, daß bei wirtschaftlichen Prozessen der Wirtschaftler das Material sichten, die wirtschaftlichen Unterlagen geben und Direktiven erteilen muß, die der Anwalt dann nur in die prozessuale Form bringt und dann mit der Rabulistik der Entscheidungen angreift oder verteidigt! Es sollte sich heute jeder Kaufmann Rechenschaft darüber geben, welche Summen er als Kläger oder Beklagter, als Schuldner oder Gläubiger für Zahlungen und Prozeßgebühren zahlt und dann einmal ausrechnen, mit welchem Prozentsatz sein Unkostenkonto, seine Wirtschaft belastet wird. Leider wird es nicht möglich sein, die Belastung der Gesamtwirtschaft durch diese Anwalts- und Gerichtsgebühren festzustellen, von denen ein großer Teil gespart werden könnte, wenn für allgemeine Rechtsfragen und ganz bürokratisch zu erledigende Zahlungsangelegenheiten andere Normen der Bezahlung aufgestellt oder beamtete Personen tätig sein würden. Es würde dann für den juristisch beratenden Anwalt immer noch genug Tätigkeit übrigbleiben und diesem ein gutes Auskommen sichern.

Ist denn die Konkurrenz des Wirtschaftlers wirklich so einschneidend, daß ein solches Sturmlaufen dagegen berechtigt erscheint? Die Frage muß verneint werden. Recht und Wirtschaft sind grundverschiedene Gebiete, die sich zwar vielfach berühren, aber doch nicht wesensgleich sind. Recht und Medizin haben z. B. in der forensischen Psychologie und Psychiatrie (man denke nur an den § 51 StGB.) Berührungspunkte. Aber der Arzt ist nicht Jurist, und der Jurist ist nicht Arzt. Wenn der Arzt sein Arbeitsfeld erledigt hat, so übergibt er gewissermaßen dem Juristen als Nachrichten den Deliquenten oder behandelt diesen. Niemals aber würde der Rechtsanwalt daran denken, in dem Arzt, der den Kranken heilt, einen Konkurrenten zu sehen, und umgekehrt, oder sich gar anmaßen zu verlangen, daß der Kranke bei ihm, dem Rechtsanwalt, sich Rat und Medizin holt.

Der juristische und wirtschaftliche Anwalt haben in gleicher Weise verschiedene Arbeitsgebiete; nicht der Wirtschaftler treibt unlauteren Wettbewerb, wenn er Sachwalter und Berater der Wirtschaft sein will, sondern der Jurist begibt sich auf fremde Jagdgründe, auf das Gebiet der neuentstandenen Wirtschaft, die einen lebendigen, stets komplizierter werdenden Körper darstellt und kein Kurpfuschertum verträgt.

Der Wirtschaftler aber braucht auch den Juristen, wenn er rein juristische Fragen besprechen will, oder eine Kombination bei der Materie benötigt.

Nicht Konkurrenz liegt vor, sondern die

logische Notwendigkeit zu gemeinsamer Arbeit, wo Fragen des Rechts mit Fragen der Wirtschaft friedlich oder feindlich zusammentreffen. Der Wirtschaftler hat nicht, im besten Falle, eine Aushelferstelle unter dem Juristen, sondern Jurist und Wirtschaftler stehen mit vollen eigenen Rechten als freie Partner nebeneinander. Nicht Kampf des Juristen gegen den Wirtschaftler, der letzten Endes nur Konkurrenzneid und Furcht vor der eigenen Unzulänglichkeit ist, zum Schaden des Ganzen, sondern freie Entwicklung zum besten des Ganzen.

Deutschland braucht zu einem Wiederaufbau Recht und Wirtschaft, Recht in der Wirtschaft und Wirtschaft im Recht!

Paris als Modezentrum.

Von Max Wiltenhausen.

Balzac ist es gewesen, der das die französische Modenwelt charakterisierende Wort aussprach: „Tout ce qui décele une économie est inélégant.“ In der Tat, wer einmal Gelegenheit gehabt hat, in der Rue de la Paix, der Schneiderhochburg von Paris, in einen der Modepalästen einzutreten, dem wird die Wahrheit dieses Grundsatzes klar. Mit staunenswerter Pracht sind diese Paläste ausgestattet. Nur stilvolle Möbel, deren Linie leicht in dem an Überlieferungen reichen Paris oder Versailles nachzuprüfen ist, werden in den zahlreichen Empfangsräumen verwendet. Ebenso sind die eigentlichen Ateliers der Zuschneider und Näherinnen, die Zeichnungssäle, Anproberäume mit großem Komfort ausgestattet, da der Chef des Hauses Wert darauf legt, auch seine Innenräume einem eingeladenen Kreise vorführen zu können. Der Saal der Modezeichner, Dessinateure, hat seine Bedeutung für die Vorbereitung der Mode, mit deren Schöpfung das Haus überraschend an die Öffentlichkeit treten will. Manche Zeichner können nur durch ein fürstliches Salär gewonnen werden; oftmals bezieht man auch Muster und Modellzeichnungen von Zeichnern, die eine selbständige Firma besitzen und nur diesem Gewerbe, das in Paris sehr einträglich ist, nachgehen. Der Zeichner muß ebenso mit Farben umgehen können, um eine Farbtönung zu studieren und variieren. Von besonderer Wichtigkeit ist auch der Saal „manutention“. In diesem Archiv sind die Stoffe der Vergangenheit, die früheren Zeichnungen, Stoffteile, Bänder, Knöpfe usw. aufbewahrt, die die Mode vergangener Jahre zusammensetzten. Ist die Vorbereitung eines neuen Modells so weit gediehen, so erfolgt im Salon „d'essayage“ die letzte Ausgestaltung. Diese Einteilung trifft für alle Firmen der sog. Haute-Couture zu: Empfangsräume, Schneidersäle, Lager und Arbeitsräume, Zeichnersaal, Archiv und Anprobesalon. Selbstverständlich fehlen die eigentlich kaufmännischen Betriebsräume wie Direktion, Telephonzentrale, Buchhaltung, Versandraum, Kasse nicht.

Die Musterungen selbst werden, mit Ausnahme für den Winter, für den die Herbstmodelle maßgebend sind, entsprechend den drei Jahreszeiten ausgeführt. Im Laufe des Frühjahrs und Anfang Sommer beginnt die Rüstung für den Herbst und Winter und vice versa für den Sommer. Wochenlang wird in Paris fieberhaft gearbeitet; endlose Besprechungen mit den Fabrikanten der Tuche, Seidenstoffe, Färbereien und Modezeichnern spielen sich in diesem Stadium ab, bis das wichtigste Ereignis, die Modenschau, der einzelnen Firmen eintreten kann. Die Arbeitsteilung ist in Paris derart vorgeschritten, daß schon die Schaffung einer ovalen Linie oder etwa einer Lilafarbe durch Musterschutz ausgezeichnet werden kann¹⁾. Im allgemeinen wird zweimal in den Monaten der betreffenden Jahreszeit eine Modellschau veranstaltet, wobei ungefähr 50—100 Modelle vorgeführt werden, d. h. rund 500 Modelle für die Saison. Modelle erster Verarbeitung kosteten vor 1914 durchschnittlich 500—600 Goldfranken. Der Modellpreis erscheint natürlich hoch im Verhältnis zum Stoff, zur Materie. Man muß sich aber vergegenwärtigen, daß der ausländische Käufer eines Modelles das alleinige Vervielfältigungsrecht hierdurch erwirbt. Im Vergleich zu den reinen Arbeitskosten beträgt der Bruttopreis das dreifache. An sich sind die Selbstkosten als bedeutend anzusprechen, da nur erstklassige Zuschneider, feinsten Modestoff, teure Zeichner und auch die Gesamtspeisen (Reklame) sämtlich auf die geringe Jahresproduktion von 1200—1500 Stück geschlagen werden müssen. Während einer Campagne würde dies — das Modell zu 500 fr bei 500 Stück Umsatz in der Saison — einen Umschlag von 250 000 fr bedeuten, aufs Jahr also 1 Million Goldfranken. Von dem Preise hat der Fabrikant wahrscheinlich dem Kommissionär, der den Verkauf ans Ausland oft vermittelt, zwischen 4—6 % Provision gegeben, allerdings gegen Übernahme des Delkredere gegenüber dem fremdländischen Kunden. Immerhin wird mit einem Nutzen von 25—100 % des Umsatzes gerechnet.

Preiswerter sind Modelle für den deutschen Einkäufer, die ihm wohl als Vorlage zur Veredelung dienen können, aber in großen Magazinen direkt vom Lager zu erstehen sind. Diese sind es, die man in Deutschland als „Original Pariser Modelle“ zu wohlfeilen Preisen im Schaufenster sieht. Posten alter Ware sind in Paris nicht an den Mann zu bringen und dann nur unter großen Verlusten.

Die Pariser Modenwelt ist sich dieser Kulturmission Frankreichs wohl bewußt. Schon 1805 schrieb ein unbekannter Autor in seinem Buche über die „élégance“ im Vorwort: „Bestärkt das Publikum in seiner Ansicht, daß es der Vorteil Frankreichs nur sein kann, wenn es die Moden dem Ausland liefert. Hierin muß das Interesse seiner Politik liegen. Das bedeutet, es muß die andern

Völker hierin beherrschen und sie beeinflussen, unserm Geschmack zu folgen, sowohl den Grandseigneur als auch seinen Schneider. Der eine und die eine wünscht alsdann gekleidet zu sein wie in Paris, und der andere ist gezwungen, nach der Mode von Paris zu arbeiten. Voilà les vraies sources de notre suprématie.“

Dieses Vermächtnis hat man getreulich befolgt, und es wäre wirklich an der Zeit, Frankreich seinen Rang abzulaufen. Allerdings kann die Schneiderzunft in Paris auf eine lange und rühmliche historische Vergangenheit zurückblicken. Schon im Zeitalter Ludwigs XIV., des Sonnenkönigs, werden als weltbekannte Künstler in ihrem Fache im Jahre 1706 genannt Mademoiselle Bernard, Madame Philippe, Madame Dufresne. Ein Jahrhundert später, 1805, unter dem Empire sind es die Peroy, Desjeux und Jandet, deren Schöpfungen den Hof in Entzücken versetzen²⁾. Heute zählt die Elite der Damenschneider Namen wie Poirret, Worth, Drécoll, Lelong, Bernard usw. auf, Ateliers, deren Größe sich natürlich ganz gewaltig von den Schneiderstuben des Empire unterscheiden, und die vielen Hunderten von Personal Lohn und Verdienst gewähren.

Die Begeisterung, die die Pariserin für Modefragen an den Tag legt, ist bekannt. Oft wird sogar ein patriotischer Kult hiermit getrieben. So hören wir, daß Kleider bestellt wurden, die Namen tragen wie „au trophée militaire“, „à la Napoléon“. Schon im Mittelalter belegten phantasievolle Schneider ihre Farben mit Beiworten, die sie den menschlichen Charakteren entnahmen:

Weiß: Verkörpert Schönheit, Keuschheit, Gewissen, Gerechtigkeit, Freude.

Rot: Hitze, Zorn, Tätigkeit, Stolz, Gesundheit.

Gelb: Reichtum, Klugheit, Vorsicht.

Violett: Süßigkeit, Melancholie, Dankbarkeit usw.

Die übertriebene Bedeutung, die die Damenwelt in Paris den Kostümen zulegte, offenbarte sich besonders in der Rokokozeit. Mußte doch in der Zeit des Zopfes und der Perücke jede Dame, die auf guten Ton hielt, nicht weniger als 654 Wäschestücke bereithalten. Madame de Garsault zählt in ihrem Brevier für vornehme Damen, das sie „L'Art de lingerie“ nannte, nicht weniger als 654 solcher Bekleidungsstücke auf, die als unerläßlich für bürgerliche Damen galten. Schönen Kleidern gab man Namen, wie Roger-Milès berichten, die man heute den Pferden zukommen läßt. Ein Kostüm nannte man „Attention“, „Soupir de Venus“, „Königshaar“, auch „Glaube“, „Überzeugung“. Von welchem Einfluß solche intensive Beschäftigung mit Kostümfragen auf den Geschmack nicht nur der zünftigen Schneider, sondern auch der ganzen Nation sein muß, liegt auf der Hand.

In der Tat ist es heute Usus, daß die distinguierte Pariserin sich ihre besondere Schneider-

¹⁾ Vgl. Max Witzenhausen, „Die Berliner Damenmäntel- und Kostümkonfektion“, Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. 1926. 8. Heft. S. 366 ff.

²⁾ S. Roger-Milès, „Les créateurs de mode“, Paris 1911. S. 8 ff.

firma hält und weniger die gewaltige Haute-Couture aufsucht, die mehr und mehr den Charakter als Fabrikant für das industrielle Inland und Ausland, Warenhäuser, Detaillisten annahm. Diese kleineren Firmen, *maîtres-couturiers* genannt, mustern wohl ebenso entsprechend der Saison wie die Haute-Couture, ohne daß sie ausgeprägte Kollektionen zusammenstellen. Sie umfassen außer einem sehr vornehm eingerichteten Salon als Empfangszimmer nur ein Tuchlager und einen anstoßenden Zuschneidesaal, wo ein oder mehrere Kräfte mit tätiger Mithilfe der *Maitres* ihre Arbeit verrichten. Vielleicht sind es die Rennen, wie die zu Auteuil, die ihnen Gelegenheit geben, durch hervorragende Modelle den Blick auf sich zu lenken. Indessen handelt es sich nicht um eigentliche Modeschöpfung, sondern mehr um Unterstreichung des bereits angegebenen Modetones, dessen Richtung schon in den Anprobierstuben von Poiret festgelegt wurde.

Der Luxustrieb der Pariserin läßt sich bis ins Jahr 1563 verfolgen, in dem der Magistrat eine strenge Kleiderordnung gegen den überhandnehmenden Luxus erließ, zum Teil wohl auch durch den Adel veranlaßt, der nur mit Neid den zunehmenden Aufwand des Bürgertums verfolgte und dessen wachsende äußerliche Angleichung. Der Wichtigkeit entsprechend, die man in Paris immer der Schneiderarbeit zulegte, waren auch die Vorschriften. So besagt eine Magistratsverordnung vom 30. März 1675 in Artikel 9, daß die Schneiderinnen anzuhalten sind, aufs beste die ihnen übertragenen Arbeiten zu verfertigen. Alles gut zugeschnitten und genäht, von gutem Stoff, garniert und aufs beste gemessen. „*Et pour empêcher les fraudes, les jurés seront tenus d'aller en visite au moins 2 fois l'année chez toutes les maitresses.*“ Man darf wohl diese strengen Kontrollvorschriften auf den Konkurrenzneid der Schneider zurückführen, die bisher das Privileg hatten, für beide Geschlechter Bekleidungsstücke herzustellen. Lange hielt man auch an der Vorschrift fest, daß eine Schneiderin nur ein Lehrmädchen halten dürfte und nur ein Lokal. Mit der Gewerbefreiheit verschwand auch diese „Politik der Nadelstiche“.

Es nimmt daher nicht Wunder, daß schon in früheren Jahrhunderten nicht nur die französischen Sitten, sondern auch die Kleidung enorme Nachahmung fand. Wie wichtig für die Handelsbeziehungen Frankreichs diese Modebranche war, geht daraus hervor, daß die Kaiserin Elisabeth von Rußland bei ihrem Tode (1761) nicht weniger als 8700 vollständige Roben hinterließ, außerdem zahllose *Deshabillés* (Morgenröcke usw.) nebst ungeheuren Mengen von Stoffen, die der Chronist nicht im einzelnen weiter erwähnt, die alle größtenteils Pariser Künstlern entstammten. Besondere Unterstützung genoß die Schneiderzunft auch bei Hofe, wo man sich in ruhigen Zeiten fast nur um Modefragen kümmerte. Bei der Königin Marie Antoinette, die auf dem Schaffot endigte, mußte, nach den *Memoiren* von Campan,

der diensttuende Kammerherr der Oberhofmeisterin ein Buch übergeben. In diesem Buche sind alle Muster aufgezeichnet, die die Kleiderschränke enthalten. Die Hofmeisterin reicht diese in feierlicher Zeremonie an die Königin weiter, die noch im Bette liegend, den ganzen Vormittag das Vergnügen hat, die richtige Auswahl für den Tag zu studieren. Dies Tätigkeit für den „Staat“ unterstrich der „*Dictionnaire des étiquettes de la cour*“, der eigens für Hofzwecke herausgegeben wurde und seitenlang nur von den Bekleidungsvorschriften bei Trauer, Festlichkeiten, Vermählung usw. handelt³⁾.

Diese reiche Tradition in Modefragen ist man in Paris bestrebt, mit allen Mitteln beizubehalten. Daher legen die großen Schneiderfirmen der Rue de la Paix besonderen Wert auf erstklassige Ausstattung und Kräfte. Es werden nur Helferinnen angenommen, die den Nachweis erbringen, daß sie bereits anderwärts mit Erfolg gearbeitet haben. Wohl hat auch hier die Inflation des Franken der Moral einen Stoß versetzt, und wenn auch überall an jeder Türe ein „*Copier c'est voler*“ steht, so ist doch dieser mehr geistige Diebstahl, der zudem mit ein paar Nadelstichen verdeckt ist, öfters vorgekommen. Im ganzen jedoch ist die Prognose, die man der Modeindustrie Frankreichs und auch dem Aufstieg seines Personals geben kann, eine sehr günstige, da die lange und vornehme Tradition, auf die Paris zurückblicken kann, sehr dazu beiträgt, den Geschmack der Industriellen als auch den Geschmack des Personals und des Pariser Publikums wachzuhalten und somit finanziell am Gedeihen dieser enorm wichtigen Industrie Frankreichs zu interessieren. Hierin liegen noch immer, wie ein Jahrhundert zuvor, die „wahren Quellen seiner Überlegenheit“.

Bücherbesprechungen.

Honermeier, Emil, *Die Ford Motor Company, ihre Organisation und ihre Methoden*. Leipzig 1925, Paul List Verlag. Gr.-8°. 148 S.

Henry Ford ist, wie auch aus seinen *Memoiren*¹⁾ hervorgeht, bei all seinem Geschäftssinn und seiner Neigung zu Sensationen, ein origineller Denker. Um seinen geistigen Interessen, die natürlich mit denen seiner Gesellschaft eng verbunden sind, Ausdruck zu verleihen, gibt er, nachdem er bereits im Jahre 1919 seinem Sohne Edsel die geschäftliche Leitung seines Unternehmens übertragen hat, seine eigene Wochenschrift, den „*Dearborn Independent, The Ford International Weekly*“ heraus, in der er zur Verbreitung seiner vielen kulturfördernden Ideen die von ihm unter diesem Begriff zusammengefaßte sogenannte „nationale Propaganda“ betreibt.

Die hervorragende Bedeutung Fords liegt jedoch in seiner Stellung als Mann der Praxis. Vom kleinen Erfinder hat er sich in ganz kurzer Zeit zum reichsten Mann der Welt emporgeschwungen, und die Geschichte der Ford Motor Company bildet eines der romanhaftesten Kapitel der modernen Industrie. Aus einer kleinen Mechanikerwerkstätte mit einem Betriebskapital

³⁾ Roger-Milès a. a. O.

¹⁾ S. meine Kritik im Beiblatt dieser Zeitschrift 1924, Nr. 2 (Augustheft).

von 28 000 Dollar ist die Gesellschaft in zwei Jahrzehnten zu einem Riesenunternehmen mit einem Gesamtaktivbestand von weit über eine halbe Milliarde Dollar herangewachsen. Bei einer Anfangsbeteiligung von 25 % hielt Henry Ford 1907 schon 58 % des Aktienkapitals und damit die feste Kontrolle der Company in Händen, und als im Jahre 1919 sein Sohn Edsel den Rest von 42 % der Stammaktien auch noch erwarb, war die absolute Autokratie im Fordschen Reiche gesichert.

Henry Ford war in der Hauptsache Techniker. Aber da er die für ihn in Frage kommenden Leute einberuht richtig auf ihren Wert und ihre Brauchbarkeit einzuschätzen wußte, um sie in den Dienst seines überragenden Geistes zu stellen, hat er es verstanden, einen Stab von Mitarbeitern — eine nicht unwesentliche Rolle spielt auch der Reklamechef Brownell — zu gewinnen, die seine Ideen praktisch zu dem gemacht haben, was heute als Musterorganisation industrieller Betriebsführung allgemein anerkannt ist. Die Riesenmaschine läuft sozusagen von selbst, und ihr Schöpfer konnte gelassen das große Wort aussprechen: „I have no job here — nothing to do“ (Ich habe hier keine Arbeit — nichts mehr zu tun). —

In dem vorliegenden, sehr lesenswerten Werk werden nun zunächst die technischen Grundlagen der Ford Motor Company dargestellt, und ihre wirtschaftliche Entwicklung wird skizziert. Das folgende Kapitel gibt einen Einblick in die gegenwärtige Lage der amerikanischen Automobilindustrie, unter besonderer Berücksichtigung der Ford Motor Company. Ein weiterer Abschnitt handelt von dem zweiten Standard-Fabrikat der Gesellschaft, dem Fordson-Traktor oder Schlepper; es ist dies ein sehr beweglicher, auf breiten Gürtelrädern ruhender Motor, der beliebig vor jede landwirtschaftliche Maschine gespannt werden kann und sie mit der Geschwindigkeit eines mäßig trabenden Pferdes fortbewegt; im Winter kann er als stehende Maschine beim Dreschen usw. verwendet werden. Auch dem Bau von Luftfahrzeugen hat sich Ford bekanntlich zugewandt und einen großen Flughafen bei Dearborn angelegt. Auch hierüber wird der Leser unterrichtet. Weitere Kapitel behandeln die horizontale Expansion und die vertikale Konzentration der Ford Motor Company. Besonders Interesse werden auch begegnen die Abschnitte: „Die finanzielle Entwicklung und Rentabilität der Ford Motor Company“ und „Die sozialen Verhältnisse bei Ford“.

Daß die Lichtseiten des Fordschen Systems stark betont, die Schattenseiten nur knapp berührt oder überhaupt nicht erwähnt sind, liegt in der Anlage des Buches, das interessant und packend geschrieben ist und zum Schluß eine Anzahl amüsanten „Ford-Anekdoten und Witze“ bringt, die allerdings etwas nach Reklame schmecken.

Adreßbuch der Direktoren und Aufsichtsräte. Band I. Jahrg. 1926/27. Berlin C 2, Finanz-Verlag G. m. b. H. Preis 40 RM.

Mehrfach ist in der „Z. f. Hw. u. Hp.“ auf dieses, auch gerade für den Betriebswirtschafter äußerst wertvolle Adreßbuch der Direktoren und Aufsichtsräte hingewiesen worden. Mit der hier gebotenen Übersicht der Mandatsträger in der heimischen Wirtschaft werden in mannigfaltiger Art die komplizierten Verästelungen der deutschen Wirtschaftsinteressen klargelegt. Wer zu lesen vermag, wird die Zusammenhänge erkennen und mannigfache Anregungen erhalten.

Handbuch für den Außenhandel. Herausgegeben von Generalkonsul Dr. Wilhelm Müller, Berlin und Dr. Walther Becker, Leipzig; für den handels- und zollpolitischen Teil: Hofrat Max Findeklee, Berlin. Leipzig 1926, J. J. Arndt-Verlag der „Übersee-Post“. 8°. 777 S.

Die Herausgeber beabsichtigen, einen Wegweiser für den deutschen Handel im Ausland zu schaffen, der, nach Ländern geordnet, die interessierten deutschen Handels- und Industriekreise über die gegenwärtigen

durch den Krieg und die Nachkriegszeit vielfach grundlegend veränderten Handelsverhältnisse des Weltmarkts unterrichten und ihnen zusammenfassend diejenigen Informationen vermitteln soll, die für ihre Geschäfte mit dem Ausland von besonderer Wichtigkeit sind. Das Buch dürfte seinen Zweck gut erfüllen.

Kahn, Ernst und Naphtali, Fritz, *Wie liest man den Handelsteil einer Tageszeitung?* 100. Tausend. Frankfurt a. M. 1926, Frankfurter Societäts-Druckerei G. m. b. H. Abteilung Buchverlag. 8°. 257 S.

Das Bedürfnis nach einem solchen Werk, die geschickte Propaganda der Frankfurter Zeitung, vor allem aber die Gabe der Autoren, zweier ehemaliger Handelsredakteure der Frankfurter Zeitung, für einen weiteren Kreis Wissenswertes äußerst klar darzustellen, hat zu diesem einzigartigen Erfolg geführt. Die vorliegende Auflage ist wesentlich umgestaltet und bringt auch manches neue Material.

Wallfisch-Roulin, Paul, *Menschenbehandlung im Privat- und Geschäftsleben.* Hundert Richtlinien der Kunst, sich zu den Mitmenschen richtig einzustellen. Stuttgart 1926, Verlag für Wirtschaft und Verkehr. Gr.-8°. 447 S.

Der Verf., der lange Zeit im Ausland gelebt hat, schreibt im Vorwort: „... In meinem Gedächtnis haben sich die Erinnerungen an viele eigenartige Charaktere, Erlebnisse und Situationen gesammelt. Sie dienen mir als Richtschnur einer teils bewußten, teils unbewußten Einstellung zu meiner jeweiligen Umgebung — mit dem äußerst erfreulichen Ergebnis eines größeren inneren und äußeren Friedens, sowie besseren geschäftlichen Erfolges. Schließlich kam ich zu der Überzeugung, daß viele der meinerseits für mein eigenes Leben aufgestellten Richtlinien auch für viele andere Menschen gleiche oder ähnliche Geltung haben könnten, daß es jedenfalls interessant und wertvoll für sie sein würde, Kenntnis davon zu erhalten, zumal sich selten jemand so offen über Lebensgrundsätze ausspricht.“

Inhalt: I. Gedankenlexikon — II. Menschenbehandlung im Privatleben — III. Menschenbehandlung im Geschäftsleben — IV. Kartothek der Geister (Typenkasten) — V. Zusammengefaßte Regeln — VI. Schlußwort und Sachregister.

Der Verf. hat eine gute Beobachtungsgabe und versteht es, interessant zu plaudern und anregend zu wirken.

Herd, Harald, *Verkaufsbriefen Macht verleihen.* Stuttgart 1926, Verlag für Wirtschaft und Verkehr. 8°. 340 S.

Das Buch ist eine freie deutsche Bearbeitung von „Effective Sales Letters“ von Harald Herd, London. Im Vorwort sagt der Herausgeber: „Unermeßlich ist die Macht des mit allen psychologischen und technischen Erfahrungen ausgestatteten Geschäftsbriefs.“ Wer dieses, in Deutschland nur in ziemlich groben Ausführungen bekannte Instrument feinnervig spielen kann, ist Herr aller geschäftlichen Verhältnisse und besiegt auch „schlechte Zeiten“. Amerikanische, englische und auch einige deutsche Meister brieflicher Verkaufskunst haben Riesenfirmen aufgebaut.“

Jedes Wort in einem Werbebrief, der Erfolg bringen soll, muß sorgfältig gewählt sein. Eine fesselnde Einleitung, kurze, knappe Sätze, klare Beschreibung, überzeugende Darstellung und ein zum Handeln drängender Schluß — das sind einige der charakteristischen Merkmale des neuzeitlichen Werbebriefes. Gute Anleitung, wie die Briefe zweckentsprechend abgefaßt werden, gibt die vorliegende Arbeit. Sie wird dem Leser manch wertvolle Anregung geben.

Junker, Carl, *Das Haus Gerold in Wien 1775—1925.* Wien 1925, Druck und Verlag von Gerolds Sohn. 4°. 68 S. mit zahlreichen Abbildungen.

Die Inhaber der Buchdruckerei und Verlagsanstalt Carl Gerolds Sohn in Wien haben anläßlich des 150jährigen Bestehens ihrer Firma eine auf gründlichen Forschungen beruhende, fachmännisch geschriebene Ge-

schichte ihres Hauses veröffentlicht. Die Festschrift, die 35 Illustrationen und Faksimilien enthält, ist für weitere Kreise interessant und bildet einen wertvollen Beitrag zur Kulturgeschichte Wiens.

Der Kaufmannsgeist in literarischen Zeugnissen. Zusammengestellt von Horst Kliemann, München und Berlin 1925, R. Oldenbourg. 8°. 78 S.

Nicht äußere Geschichte des Kaufmanns soll in dieser kleinen Schrift zum Ausdruck kommen, sondern es soll gezeigt werden, wie sich das Wesen deutschen Kaufmannsgeistes gegen alle Widerstände der Geschichte durchgesetzt hat. Kämpft der Kaufmann im Mittelalter noch um seine Daseinsberechtigung aller-materiellster Art, so gesellt sich dazu bald der Streit um die ethische Berechtigung des Handels. Dann beginnt der Kampf um die soziale Eingliederung und Befestigung der gewonnenen Stellung. Die vollzogene Eingliederung kommt auch in der Stellungnahme der Dichter und Philosophen zum Ausdruck. Nun erst ist die Bahn frei zum Erstreben der höchsten Zielgrenzen, die die Geschichte zu stecken hat: handelnd und gestaltend in die Völkerschicksale einzugreifen.

In 10 gut ausgewählten, verschiedenen Werken entnommenen Aufsätzen wird diese Entwicklung veranschaulicht. Das auch vom Verlag gut ausgestattete Büchlein kann bestens empfohlen werden. Obst.

Prof. Behrend, *Reisebriefe von der England-Studienfahrt der Handels-Hochschule Mannheim.* 8°. 100 S. Verlag des „Badischen General-Anzeiger, Mannheimer Tageblatt, Gengenbach & Hahn“.

Martin Behrend, dessen „Balkanbriefe“ freundliche Aufnahme gefunden haben, schildert in fröhlichem Plauderton die Erlebnisse der Studienfahrt, die er mit Studenten der Handels-Hochschule Mannheim im vergangenen Jahre nach England unternommen hat. Die Reisebriefe werden auch für weitere Kreise Interesse bieten.

Mit einem fröhlichen „Auf zur nächsten Fahrt!“ schließt der letzte Abschnitt, der betitelt ist „Der Wert der Ausland-Studienfahrten“. Es sollte nicht sein! Am 5. August d. J. verschied der Verfasser, der lange Jahre Syndikus der Handelskammer in Magdeburg war, bevor er in den Lehrkörper der Handels-Hochschule Mannheim eintrat, mit deren Geschichte sein Name dauernd verknüpft sein wird. Obst.

Lewinsohn, Richard (Morus), *Jüdische Weltfinanz?* Berlin-Hamburg 1925, Verlag Hoffmann & Campe. 8°. 110 S.

Die Behauptung, daß Juden die goldene Internationale bildeten und durch ihr Geld die Weltherrschaft besäßen, versucht der Verfasser zu widerlegen, indem er einmal darauf hinweist, wie viele Finanzgrößen Nichtjuden sind, von den amerikanischen Milliarden bis zu den deutschen Millionären, und dann den jüdischen Reichtum untersucht, wobei sich ergibt, daß die Juden nirgends eine kapitalistische Monopolstellung einnehmen. Unter den 233 preußischen Millionären mit einem Vermögen von mehr als 10 Millionen M waren 1912 46 jüdische Namen. Auch durch den Krieg ist der Einfluß der Juden innerhalb der kapitalistischen Wirtschaft nicht größer geworden, die Großindustrie hat sich im Gegenteil vom Finanzkapital, dessen typische Vertreter die Juden sind, emanzipiert. Und an der Geldentwertung haben die Juden als zumeist Kopfarbeiter, mittlere Detailhändler und Bankiers — jedenfalls selten Sachwertbesitzer — entsprechend gelitten. Endlich wird auch der politische Einfluß der Juden überschätzt, die weder durch die Presse, noch durch Geheimbünde oder Regierungsbeziehungen mächtiger sind, als ein Hugenberg oder ein Stinnes war.

Das Buch kann mangels genauen Zahlenmaterials keinen Anspruch auf Wissenschaftlichkeit erheben; es ist aber flott geschrieben und bringt interessante Einzelheiten aus der modernsten Wirtschafts-Zeitgeschichte.

Sinowjew, G., *Der Krieg und die Krise des Sozialismus.* Wien 1924, Verlag für Literatur und Politik. 668 S. Geb. M 7.50.

Der bekannte Bolschewistenführer Sinowjew nimmt hier Stellung zum Problem des Krieges, wobei vornehmlich die Haltung der deutschen Sozialdemokratie, der einst führenden Partei der sozialistischen Internationale, einer Kritik unterworfen wird. Er unterscheidet zwei Zeitalter des Krieges, die Epoche nationalistischer und die imperialistischer Kriege. In der vorimperialistischen Zeit hatte die Sozialdemokratie nur die Pflicht, sich auf Seiten des Landes zu stellen, das um seine nationale Befreiung und Einigung rang, wie Italien 1859, Deutschland 1870/71. Entscheidend war das Kriterium der Vaterlandsverteidigung. Im imperialistischen Zeitalter — Sinowjew gibt eine glänzende Darstellung der Machtpolitik vor 1914 und der Stellungnahme der sozialdemokratischen Parteien der verschiedenen Länder zu ihr — gibt es, seiner Meinung nach, keine „gerechten“ Kriege mehr, ein jeder Krieg ist nur ein Kampf zwischen Räubern um die geraubte Beute und damit stets ein der Arbeiterklasse aller Länder feindlicher Krieg. Nicht aus pazifistischer Humanitätsduselei bekämpft Sinowjew den Krieg, sondern aus revolutionären Prinzipien. Er anerkennt ein Recht der Verteidigung nur für diejenigen „Vaterländer“, die von imperialistischen Ländern bedroht werden, wenn es entweder gilt, die nationale Unabhängigkeit gegen imperialistische Ausbeutung zu wahren oder ein siegreiches Proletariat die errungene sozialistische Gesellschaftsordnung gegen andere Staaten beschützen muß. Infolgedessen nimmt Sinowjew scharf Stellung gegen den „Sozialpazifismus“ fast aller sozialdemokratischen Parteien, die vor 1914 für den Frieden, nach 1914 für die Vaterlandsverteidigung eintraten.

Das Buch, das eine historische Übersicht über die Stellung der Sozialdemokratie in den verschiedenen Ländern zum Kriegsproblem bietet, ist gerade jetzt in den Tagen des Eintritts von Deutschland in den Völkerbund äußerst lesenswert und gibt interessante außenpolitische Aufschlüsse, auch wenn man nicht auf dem Boden des Verfassers steht.

Der Tempel-Verlag hat unter Leitung von Prof. Dr. Zeitler zwei neue Bände herausgegeben, die allgemeines Interesse beanspruchen können.

Carl Julius Weber, *Ausgewählte Werke aus den historischen Schriften und dem Demokritos*, mit einem Nachwort von Dr. Hans Knudsen, gibt einen ausgezeichneten Überblick über diesen geistvollen Schriftsteller, der um die Wende des 19. Jahrhunderts schrieb. Seine Reisebeschreibungen sind stets zugleich Sittengeschichte, wobei ein starker Haß über die nie aussterbende Dunkel-männerei die Feder führt. Am interessantesten ist für uns Heutige der „Demokritos“, eine Sammlung origineller Aperçus über alle möglichen Fragen; ganz besonders auch witzige Spöttereien über den Geldstolz enthaltend.

Walter von der Vogelweide, altdeutsch und übertragen von Walter Bulst, ist jetzt auch in die Reihe der zweisprachigen Klassiker des Tempel-Verlags aufgenommen. Die Übersetzung hält sich eng an den Urtext und bringt so eindringlich die Schönheit des Originals zur Geltung. Für jeden Anhänger deutscher Art und Kunst wird diese Lektüre ein hoher Genuß sein.

Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 11

NOVEMBER

1926

Amerika.

Von Georg Obst.

1. Schriften über amerikanische Reiseeindrücke.

Die Vereinigten Staaten von Amerika haben den Weltkrieg zur Entscheidung gebracht, und durch den Dawesplan suchen sie den wirtschaftlichen Zerstörungen Halt zu gebieten. Der Weltkrieg und die ihm folgenden europäischen Wirren haben dazu geführt, daß die Vereinigten Staaten von Amerika zu einer wirtschaftlichen und politischen Führerstellung gelangt sind.

Als Deutschland, nach Stabilisierung seiner Währung und Annahme des Dawesplan, daran gehen konnte, seine durch den Krieg und Inflation zerstörte Wirtschaft wieder aufzubauen, lag es nahe, die wirtschaftlichen Verhältnisse desjenigen Landes zu studieren, das durch den Krieg nicht nur nicht gelitten hatte, sondern in die Lage gesetzt worden war, die 4 Milliarden Dollar, die es den europäischen Nationen geschuldet hatte, zurückzahlen und darüber hinaus etwa ebenso viel den Völkern Europas zu leihen.

Wenn es für den Neuaufbau der Wirtschaft irgendwo in der Welt ein Objekt des Studiums gab, so waren dies die Vereinigten Staaten von Amerika. So war es erklärlich, daß eine Anzahl Männer der Wirtschaftswissenschaft und der Wirtschaftspraxis über den großen Teich fuhren, um das Neue zu studieren und Vergleiche zu ziehen zwischen Deutschland und dem wirtschaftlichen Amerika. Das Ergebnis dieser Studienreisen wurde in Büchern und Aufsätzen niedergelegt.

Als selbständige Arbeiten erschienen in letzter Zeit:

1. Carl Köttgen: Das wirtschaftliche Amerika. Berlin 1925, VDI-Verlag, G. m. b. H. 8°. 177 S. und 40 Abbildungen.

Dr. ing. Carl Köttgen ist Vorsitzender des Direktoriums der Siemens-Schuckertwerke und stellvertretender Vorsitzender des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit. Er wollte auf

seiner amerikanischen Studienreise „einen Maßstab gewinnen für die bei uns möglichen Lohnhöhe, oder treffender gesagt, Lebenshaltungshöhe, wie für die Einführung von weitgehenden maschinellen Verfahren“. Besonders interessierten ihn auch die Rationalisierungsmaßnahmen.

2. Amerikareise deutscher Gewerkschaftsführer. Berlin 1926, Verlagsgesellschaft des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbundes. 8°. 256 S.

Der Bundesvorstand des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbundes, eine Anzahl Gewerkschaften und die Arbeiterbank sandten im Herbst 1925 15 Vertreter nach den Vereinigten Staaten. Diese durchforschten teils in Gruppen, teils einzeln, die sie hauptsächlich interessierenden Gebiete und legten die Ergebnisse ihrer Beobachtungen auf Grund gemeinsamer Besprechungen schriftlich nieder. Verfasser der einzelnen Abschnitte sind: K. Heinig, F. J. Furtwängler, F. Tarnow und B. Meyer.

3. Feiler, Arthur: Amerika — Europa. Erfahrungen einer Reise. Frankfurt a. M. 1926, Frankfurter Societäts-Druckerei G. m. b. H., Abteilung Buchverlag. 8°. 338 S.

Feiler ist Handelsredakteur der Frankfurter Zeitung und Mitglied des Reichswirtschaftsrats. Er sucht, wie er im Vorwort seiner Arbeit sagt, auf Grund einer dreimonatigen Studienreise, „Amerika in dem zu sehen, was es heute ist und wird — was es für Europa und gegenüber Europa, als Teil des europäisch-amerikanischen Kulturkreises, heute ist und wird“.

4. Hirsch, Julius: Das amerikanische Wirtschaftswunder. Berlin 1926, S. Fischer Verlag. 8°. 275 S.

Die Schrift des Staatssekretär z. D., Honorarprofessor Dr. Julius Hirsch ist, im Gegensatz zu den vorher genannten Arbeiten, hauptsächlich betriebswirtschaftlich orientiert und das verleiht diesem Werk, das die großen volks-

wirtschaftlichen Zusammenhänge trotz alledem immer wieder in den Vordergrund stellt, seine eigene Note.

5. Litz, Valentin: Sozialpolitische Reiseeindrücke in den Vereinigten Staaten. Berlin 1926, Verlag Fr. Zillesen (Heinrich Beenken). 8°. 30 S.

Die als Heft 11 der „Schriften der Vereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände. E. V.“ erschienene Abhandlung des Direktor Dr. ing. Valentin Litz beschränkt sich, wie auch der Titel besagt, auf ein Teilgebiet.

Jeder der genannten Verfasser ist in einer großen Anzahl Betriebe gewesen, hat gesehen, wie die Arbeit vor sich geht, hat mit Unternehmern, Angestellten und Arbeitern gesprochen, ist mit Vertretern der Ministerien, Behörden usw. zusammengekommen. Jeder von ihnen hat die Verhältnisse so geschildert, wie er sie gesehen hat.

Aus diesen 5 Abhandlungen, die zum Teil auch reiches statistisches Material und Literaturnachweise bringen, und alle sehr lesenswert sind (ein alphabetisches Sachregister enthält leider keins der Werke!), entnehmen wir hauptsächlich die Unterlagen für die folgenden Kapitel.

2. Land und Leute.

Die Vereinigten Staaten von Amerika sind an Flächeninhalt fast so groß wie Europa, von dem Deutschland etwa $\frac{1}{17}$ beansprucht. Die Einwohnerzahl der Vereinigten Staaten hat sich seit 1870 zwar verdreifacht, beträgt aber heute noch nicht $\frac{1}{4}$ derjenigen Europas und knapp $\frac{1}{15}$ der der gesamten Welt; die Einwohnerdichte ist knapp $\frac{1}{9}$ derjenigen Deutschlands.

Das Land ist von den Einwanderern und ihren Nachkömmlingen aus dem primitivsten Urzustand in relativ kurzer Zeit — unter Überspringung ganzer Entwicklungsperioden — zur höchsten Entfaltung gebracht worden. Das ursprüngliche Einwanderer-Element war im wahren Sinne des Wortes der Kräfte-Überschuß der europäischen Völker. Nur kräftige und arbeitsfähige Naturen, die in ihrem Heimatland keine Entwicklungsmöglichkeit für ihren Betätigungsdrang fanden, konnten in dem noch unwirtschaftlichen Lande den Kampf ums Dasein wagen.

„Hilf dir selbst, sonst bist du verloren“, das war der Lebensgrundsatz dieser aus zahlreichen Ländern zusammengewürfelten Einwanderer. Und was haben sie — stark begünstigt durch den Reichtum des Landes an Naturschätzen — erreicht?

Das Volksvermögen der Vereinigten Staaten wurde 1922 auf 321 Milliarden Dollar geschätzt, dies sind auf den Kopf der Bevölkerung 2920 Dollar. Das Volksvermögen Deutschlands betrug demgegenüber 1924, nach der Schätzung von Helfferich, etwa 2400 M pro Kopf der Bevölkerung. Das Volkseinkommen des Nord-

amerikaners wird auf 600 Dollar, das des Deutschen auf 400 M (Dawes-Komitee) geschätzt.

Dieses Fünftel der Menschheit, das in den Vereinigten Staaten von Amerika wohnt, besitzt dreimal so viel Automobile und dreimal so viel Fernsprecher, wie die übrige Welt zusammen. Von dem Goldvorrat der Welt besitzt es heute etwa die Hälfte.

Dieser Reichtum und die hohen Löhne sollen gesichert werden denen, die im Lande sind, verschlossen werden denen, die noch nicht hineingelangen konnten. Die Einwanderung ist jetzt, hauptsächlich auf Betreiben der Gewerkschaften, auf 2% der Einwohner fremdländischer Herkunft, die im Jahre 1890 in den Vereinigten Staaten lebten, beschränkt worden. Hierdurch soll nicht nur die Einwanderung an sich begrenzt, sondern auch das Nationalitätenbild, das sie vor 1890 zeigt, wieder hergestellt werden. Bis dahin waren es vorzugsweise Angehörige der kulturell fortgeschrittensten europäischen Nationen, besonders auch der Deutschen, die in Amerika eine neue Heimat suchten. Durch diese Quotierung will man die Einwanderung der Süd- und Osteuropäer, deren Anteil damals noch klein war, drosseln.

3. Löhne und Lebenshaltung. Arbeitszeit und Arbeitstempo.

Die Verfasser der Amerikabücher beschäftigen sich naturgemäß eingehend mit dem Arbeitsverhältnis, mit der tatsächlichen Lohnhöhe, ihrer Kaufkraft und den Wirkungen, kommen aber gerade hierbei zu verschiedenen Ergebnissen.

In den Vereinigten Staaten gibt es fast keine, auf Klassenkampf eingestellte Arbeitnehmergewerkschaften und infolgedessen auch nicht auf Klassenabwehrkampf eingestellte Arbeitgeberverbände.

Aber es gibt gewerkschaftliche Organisationen der amerikanischen Arbeitnehmer, und die Zahl der Mitglieder ist im Steigen begriffen. Die von Samuel Gompers über 40 Jahre lang geführte „American Federation of Labor“ (A. F. L.) ist mit ihren 2,9 Millionen Mitgliedern „auf wichtigen Gebieten eine Macht im Lande geworden, auf politischen eine in manchen Stücken mit entscheidende Organisation“, so z. B. bei der Einwanderungsfrage (Julius Hirsch, S. 76). In der Schrift der deutschen Gewerkschaftsführer heißt es (S. 202): „In der Erkenntnis des natürlichen Gegensatzes zwischen Kapital und Arbeit steht die amerikanische Gewerkschaftsbewegung mit der europäischen auf derselben Linie... Es fehlt aber in der amerikanischen Gewerkschaftsbewegung offenkundig jenes Klassenbewußtsein, das in der Überzeugung wurzelt, daß in der kapitalistisch wirtschaftenden Welt der Aufstieg der Arbeiter nicht anders möglich ist, als durch das Vorwärtsschreiten der ganzen Klasse“. Feiler sagt (S. 199), „es gibt in großen Schichten der Arbeiter kein Ressentiment gegen den Unter-

nehmer, den Kapitalisten, weil jeder selbst Kapitalist werden will! An die Stelle des Klassenhasses tritt darum in diesen Schichten der gut Verdienenden, Hoffnungsvollen das Gefühl eines offenen, ehrlichen Geschäftsverhältnisses".

Unternehmerorganisation ist der im Jahre 1916 geschaffene „National Industrial Conference Board". Seine Aufgaben sind aber wesentlich anderer Art, als die der deutschen Arbeitgeberorganisationen. Seine Betätigung besteht in der Hauptsache darin, „geeignetes wissenschaftliches Material über industrielle Probleme und Erfahrungen in den Vereinigten Staaten und in anderen Ländern zu beschaffen und zu erläutern, um die Ergebnisse dieser eingehenden Forschungen und der gemeinsamen industriellen Erfahrungen beider Parteien des Wirtschaftslebens und vor allem aber den Regierungsstellen zur Berücksichtigung bei der die Industrie beeinflussenden gesetzlichen und sonstigen Maßnahmen der Behörden zugänglich zu machen".

Wie hoch ist nun der Lohn in den Vereinigten Staaten, wie groß seine Kaufkraft?

Zunächst: Einen Tarifvertragszwang gibt es in den Vereinigten Staaten nicht. Es herrscht freies Angebot und Nachfrage, und nur etwa 8% der Lohnfestsetzungen geschehen durch Tarifvereinbarungen. Ford z. B. sagt: „Bei uns gibt es keine feste Lohnskala, außer, daß geringere Löhne als 6 Dollar für den Tag nicht gezahlt werden. Wir bezahlen je nach der Arbeitsleistung". Staatliche Schlichter, Schlichtungsausschüsse und Schlichtungsverordnungen sind in Amerika unbekannt.

Der „National Industrial Conference Board" hat bei 23 Industrien die Lohnentwicklung der Vereinigten Staaten beobachtet. Der Gesamtdurchschnitt dieser Löhne betrug hiernach im August 1924 für gelernte Arbeiter: 2,66, für ungelernte Arbeiter: 1,97, für weibliche Arbeiter: 1,62 M für die Stunde. In Deutschland betrugen für die gleiche Zeit die Durchschnitts-Tariflöhne: Für gelernte Arbeiter: 0,72, für ungelernte Arbeiter: 0,52 M für die Stunde.

Nach den Zusammenstellungen des „Internationalen Arbeitsamts" in Genf wurden im Oktober 1924 — bei 48 Stunden die Woche — gezahlt (in Dollar umgerechnet):

in	an Zimmer- leute	an ungelernte Bauarbeiter
Berlin	46,75	36,92
London	82,00	62,00
Philadelphia . .	201,60	171,86

Die durchschnittliche Arbeitszeit beträgt etwa 48 Stunden in der Woche. Montag bis Freitag wird 8½—9, Sonnabend (Weekend) 4 bis 4½ Stunden gearbeitet.

Was kann sich nun der Amerikaner für seinen Dollarlohn in Amerika kaufen?

Bei der verschiedenen Lebensart des amerikanischen und des deutschen Arbeiters ist, wie auch die Arbeit der deutschen Gewerkschaftsführer betont, eine unmittelbare Vergleichung irgendwie errechneter sog. „Reallohne" nahezu unmöglich. Man kommt zu einem einigermaßen richtigen Ergebnis, wenn man gegenüberstellt, wie viel Arbeitsstunden der amerikanische und wie viele der deutsche Arbeiter für bestimmte Waren und Bedürfnisse leisten muß.

Köttgen meint, daß man höchstens das 3½fache an Lohn im Durchschnitt für den amerikanischen Arbeiter (gemessen an dem Lohn des deutschen Arbeiters) rechnen könne. Da die Kaufkraft des Geldes in den Vereinigten Staaten etwa halb so groß wie bei uns sei, kommt er auf den 1,7fachen Reallohn gegenüber Deutschland. Litz bemißt die Kaufkraft des Dollars mit nur einer Mark (!). Hirsch schätzt den Reallohn auf mehr als das Doppelte wie in Deutschland. Bei einem Lohnvergleich mit Amerika kommt „Wirtschaft und Statistik" (1925, S. 375) zu dem Ergebnis, daß in Amerika die Ausgaben für Ernährung das 1⅓fache, für Bekleidung etwa das 1½fache, für Wohnung fast das 4fache wie in Deutschland betragen. Nach einer Zusammenstellung des „Arbeitsstatistischen Bureau der Vereinigten Staaten" war im Oktober 1924 der Reallohn in Philadelphia 3,38mal so hoch als in Berlin. Diese sehr verschiedenen Ergebnisse zeigen die Schwierigkeit der Berechnung, die je nach dem Anteil der Ausgaben an Wohnung, Bekleidung und Ernährung verschieden ausfallen muß. Die Angaben von Hirsch dürften wohl der Wirklichkeit am nächsten kommen.

Nun das Arbeitstempo!

Litz schreibt (S. 14): „In den amerikanischen Werkstätten herrscht der einmütige Wille zur Produktion, der alles produktionsstörende und hemmende Politisieren und Herumstreiten, auch der Arbeitnehmer unter sich, von vornherein ausschließt."

Nach Köttgen (S. 18) ist „das Arbeitstempo des amerikanischen Arbeiters ein gutes, ob in Akkord oder Beschäftigung gegen Lohn. Er erfüllt seinen Arbeitsvertrag in ehrlicher Weise... Eine wesentliche Ursache der Mehrerzeugung liegt in der höheren Ergiebigkeit der persönlichen Arbeit, gesteigert durch die Ausbildung weitgehender maschineller Hilfseinrichtungen, besonders bei Massenerstellung... Auf die Produktion pro Mann kommt es an. Und wenn es der Arbeitende nicht einsieht, wird er durch den Arbeitgeber belehrt. Oder er mag dorthin gehen, wo es ihm besser paßt".

Die deutschen Gewerkschaftsführer kamen (S. 155 f.) zu anderen Ergebnissen: In vielen Industrien sei das Arbeitstempo das gleiche, wie in Deutschland. Trödeleien gäbe es hier wie dort. „Wir sahen Reparaturwerkstätten der Eisenbahn im Landinnern, wo an Gemütlichkeit des „Arbeits-

tempos', gekreuzten Beinen und Spaziergängen nach der Werkzeugstelle nichts zu wünschen blieb." Wenn ein höherer Arbeitseffekt in verschiedenen Zweigen der Metallindustrie und auch in einigen anderen Industrien bestehe, so liege dies an der besseren Organisation der Betriebe. Andererseits „ersetzen technisch rückständige Betriebe, nach echter Unternehmersucht, die mangelnde Ergiebigkeit ihrer technischen Einrichtungen durch Antreiben ihrer Arbeitskräfte“.

Auch Hirsch (S. 38 f.) konnte nicht finden, daß der amerikanische Arbeiter sehr viel intensiver arbeitet als der deutsche. „Der Arbeitsertrag ist zweifelsohne weit größer: In der Arbeitszeit wird mehr geschafft durch weit bessere Nutzung der Arbeitskraft. Solch enorme Löhne bedingen die schärfste Durchorganisation jeder Arbeit, so daß wirklich volle Nutzung dieser teuren Arbeitskraft herauskommt.“ Hirsch bezeichnet als Ansporn die täglichen Kündigungsfristen. „Irgendwelche festere, rechtliche Bindung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer fehlt. Wer seinen Platz nicht mit aller Kraft ausfüllt, ist morgen draußen.“

4. Sozialpolitik.

In den Vereinigten Staaten gab es vor kurzem überhaupt keine gesetzliche Kranken- und Unfall-, keine Invaliditäts- und Altersversicherung.

Die fehlende gesetzliche Sozialversicherung ist in sehr vielen Betrieben ersetzt durch eigene Krankenkassen und Versicherungen gegen Unfall und Invalidität. Nirgends in der Welt hat die private Versicherung einen solchen Umfang erreicht, wie in den Vereinigten Staaten. Auf drei lebende Amerikaner entfallen, nach Hirsch, je zwei Lebensversicherungspolizen (wobei natürlich eine Person oft mehrere Polizen hat). Da fast jedermann versichert ist, haben die großen Gesellschaften lebhaftes Interesse an dem Gesundheitszustand des Volkes und machen eine weitgehende Propaganda für gesunde Lebensführung.

Haftbar ist der Unternehmer im allgemeinen nur für Unfälle, die in seinem Betriebe durch Fahrlässigkeit entstehen. Die Folge dieser Leistungspflichten der Unternehmer ist eine über das ganze Land verbreitete Propaganda- und Aufklärungsarbeit mit dem Ziel der Unfallverhütung. „Safety first“ ist an Gefahrstellen in allen Betrieben mit weithin sichtbaren Lettern zu lesen.

Erst in allerneuester Zeit ist in einer Anzahl nordamerikanischer Staaten eine Unfall- und Hinterbliebenen-Gesetzgebung in Kraft getreten.

Die soziale Fürsorge zahlreicher amerikanischer Betriebe ist sehr weitgehend und erstreckt sich auf die verschiedensten Gebiete. Auch die Abgabe guter Waren zu mäßigen Preisen gehört zu diesem Kapitel.

Gewinnbeteiligung ist bei einer Anzahl von Unternehmungen eingeführt. Litz sagt

(S. 28), daß ihr Erfolg und ihre moralische Wirkung auf die Arbeitnehmer ihm außerordentlich gerühmt sei. „Das gegenseitige Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern in solchen mit Gewinnbeteiligung versehenen Werken kann man geradezu als ein freundschaftliches ansprechen.“

5. Rationalisierung der Arbeit. Das laufende Band.

Ein bedeutsames Element der Produktionssteigerung ist für die Vereinigten Staaten zweifelsohne die „Uniformität der Ware“. Vereinheitlichung des Verbrauchs in Amerika ist die Grundlage, auf der sich die Massenproduktion erst aufbauen konnte. Sie ist in erster Linie zu finden auf dem Gebiete des Automobilbaues, weiter aber auch beim Bau landwirtschaftlicher Maschinen, in den großen Stahlgießereien usw.

Zahlreiche Großbäckereien, in denen das Brot vom Mehl an mit der menschlichen Hand nicht mehr in Berührung kommt, liefern täglich je mehrere hunderttausende Brote. „Normal-Restaurants“ versorgen weite Kreise mit Normal-Speisen und -Getränken. Ein Zentral-Laboratorium mit wissenschaftlichen Kräften sorgt für die Güte des Materials, für richtigen Nährgehalt und ausreichendes Gewicht, sowie für Geschmacksbefriedigung“ (Köttgen, S. 35 f.).

Normungsarbeiten findet man auf den verschiedensten Gebieten. Das in Washington schon seit langen Jahren bestehende „Bureau of Standards“ hat unter Staatssekretär Hoover eine weitgehende Ausstattung erfahren. In der Fabrikherstellung ist die Typenzahl ganz wesentlich verringert worden, so z. B. bei „Betten mit Sprungfedern und Matratzen“ von 78 auf 4, bei Ziegelsteinen von 119 auf 1, bei Waschgeschirren aus Metall von 1114 auf 72 usw. Eine eingehende Darstellung dieses Gebietes bringt die Arbeit von Köttgen. —

Das Wahrzeichen entscheidenden Arbeitsfortschrittes ist das laufende Band (conveyor = Fortleiter). Durch die Schriften von Ford und über die Ford-Betriebe ist es in Deutschland weiten Kreisen bekannt geworden. Das laufende (fließende) Band, das das Werkstück automatisch von einem zum anderen weiterträgt und durch seine Bewegung selbst die Arbeitsfrist regelt, ist typisch für die gesamte amerikanische Serienproduktion.

Das laufende Band beherrscht z. B. auch den Betrieb der großen Schlachthäuser Chicagos; es ist die Grundlage, auf der das größte Massenversandhaus der Welt, Sears Roebuck & Co., seinen ganzen inneren Betrieb aufgebaut hat.

Die praktische Auswirkung des Conveyor-Systems auf den einzelnen Arbeiter und den inneren Gehalt seines Tuns ist in den einzelnen Betrieben naturgemäß verschieden. Welche Menge Arbeit jeweils in einer bestimmten Zeit auf das Band ge-

geben werden kann, ist eine Frage der Erfahrung. Hultsch, ein deutscher Student, der bei Ford gearbeitet hatte, berichtet (Soziale Praxis 1925, S. 266), daß „die Leistung an einzelnen Plätzen zeitlich so bemessen war, daß jedermann bequem zurechtkam“.

Ausführliche Schilderungen über das laufende Band und seine Auswirkungen bringen, auf Grund eigener Anschauungen, u. a. die Arbeiten von Feiler und von Hirsch.

6. Der Handel in Amerika.

Staatssekretär Hoover erwähnte auf dem Handelstag in Washington (Juli 1925), daß die Zahl der in der Warenverteilung Beschäftigten achtmal so schnell gestiegen sei, wie die Zahl derjenigen, die in der Produktion tätig sind. Nach der Statistik von 1920 waren im Handel 10,2 % der Erwerbstätigen beschäftigt, also etwa ein doppelt so hoher Prozentsatz wie in Deutschland.

Wenn trotzdem der Reallohn in den Vereinigten Staaten so viel größer ist als in Europa, so muß er — das hebt Hirsch (S. 153) hervor — in sich auch noch die enorm hohen Vertriebskosten der Waren decken; die Herstellung muß also im ganzen noch um so viel billiger sein (und das bei Löhnen, die viermal so hoch sind!).

Relativ sehr hohe Kosten verursacht die amerikanische Reklame. Sie gehört in ganz anderer Weise wie in Deutschland zum Wesenselement des Handels. Hirsch (S. 152) beziffert die jährlichen Ausgaben für Inserate und Plakate auf 600 bis 1200 Millionen Dollar, d. i. 1—2 % des Gesamteinkommens des amerikanischen Volkes¹⁾. Bei 62 großen Gesellschaften betrugen die Reklamekosten für Zeitungen und Zeitschriften 4,4 Millionen Dollar, davon allein für die American Tobacco Comp. 1,3 Million Dollar.

Stark entwickelt in Amerika ist das Warenhauswesen. Das größte Warenhaus — Marshall Field & Co. in Chicago²⁾ — setzt im Großhandels- und im Detailgeschäft jährlich je etwa 100 Millionen Dollar um. Charakteristisch für das amerikanische Warenhaus ist der Kauf auf Kredit und ist das Basement system. Wird eine Ware innerhalb einer bestimmten Zeit nicht abgesetzt, so kommt sie ins 1. Kellergeschoß (basement) und wird um 20—25 % im Preise herabgesetzt; wird sie auch dort innerhalb einer kurzen Frist (10—14 Tage) nicht verkauft, so kommt sie ins 2. basement, unter weiterer starker Zurücksetzung des Verkaufspreises.

Große Bedeutung hat in Amerika das Großversandgeschäft (Mail Order House) erlangt, d. i. der Fernverkauf nach Muster oder einfacher Beschreibung. Die Firma Sears Roebuck

& Co. in Chicago hat 1924 einen Umsatz von 215, die Firma Montgomery Ward einen solchen von 163 Millionen Dollar erzielt.

Über die Technik dieses Verkehrs, über „Kettenläden“ (Massenfilialbetriebe), über „kapitalistische Konsumvereine“, über das System der „Selbstbedienung“ informiert gut die Arbeit von Hirsch (S. 162 ff.). Über amerikanisches Bankwesen, insbesondere auch über „Arbeiterbanken“ äußern sich einige der Amerikaforscher. Wie weit die bei amerikanischen Banken durchgeführte Rationalisierung auf deutsche Verhältnisse anzuwenden ist, habe ich in meiner im vorigen Jahre erschienenen Bankbuchhaltung eingehend erörtert.

7. Folgerungen für Deutschland.

Jeder der genannten Verfasser kommt im einzelnen zu verschiedenen Schlußfolgerungen, was bei der verschiedenen wirtschaftlichen und politischen Einstellung der Referenten nicht Wunder nehmen kann.

Litz meint, daß die amerikanische Industrie der deutschen Industrie „nur in der Behandlung menschlicher Arbeitskraft voraus sei Die technischen Einrichtungen werden in Deutschland von einer Arbeiterschaft bedient und in Bewegung gehalten, die vielfach nur unwillig ihre Arbeit verrichtet und an dem Produktionsergebnis innerlich nicht den geringsten Anteil nimmt.“

Köttgen vertritt die Ansicht, daß wir im Rationalisieren niemals so weit gehen können wie die Amerikaner, denn dazu fehlen uns die ganz großen Mengen. „Auch wird bei uns der schwierigen Rohstoffgewinnung wegen das Verhältnis von Lohn zu Materialpreis und damit auch zu Maschinenpreis stets ungünstiger bleiben.“ Die Erkenntnis der Notwendigkeit zu rationalisieren müsse aber in weiteste Kreise getragen werden, auf den Technischen Hochschulen müsse man damit beginnen.

Die Gewerkschaftsführer erblicken das Geheimnis der amerikanischen Wirtschaft in der Erschließung des eigenen Marktes „durch planmäßige Aufzucht einer starken Kaufkraft bei den breiten Massen“. Sie erstreben „hohe Löhne und niedrige Preise, großen Umsatz und kleinen Stücknutzen“.

Hirsch erwartet Steigerung der deutschen Produktion durch Arbeitersparnis, insbesondere durch Hebung des Wirkungsgrades der einzelnen Arbeitsleistung. „Wollen wir den Markt gewinnen, so ist eben Steigerung unserer Produktion Voraussetzung, nicht Folge.“ —

Mancherlei sehr wertvolle Anregungen sind in den Schriften der „Amerikaforscher“ enthalten. Die beteiligten Kreise, Theorie und Praxis, werden prüfen, was daran für deutsche Verhältnisse praktisch zu verwerten ist.

¹⁾ Stuart Chase beziffert den Betrag in seiner kürzlich erschienenen Abhandlung „Analysis of advertising“ auf 1¼ Milliarde Dollar im Jahr.

²⁾ S. meinen Aufsatz im Beiblatt der „Z. f. H. u. H.“, März 1926, S. 20 ff.

Neue Wege im Buchungswesen.

Von Graf Saurma-Hoym, Dyhernfurth.

Verwirrung und Unsicherheit in den Wirtschaftswerten, Unklarheiten über den Besitz einer jeden Wirtschaftseinheit und ihrer Pflichten und Bedeutung im Gemeinschaftsleben waren die Folgen der Inflation und ihrer Nachzeit. Ein Tasten und Schätzen war an Stelle des sicheren Wissens getreten, verbunden mit einer gewissen Furcht vor der klaren Erkenntnis dessen, was der verlorene Krieg und seine Folgen einem jeden gekostet hatte.

In dem Streben, aus dieser fast ansteckend wirkenden, verträumten Erfassung der Betriebsvorgänge und Betriebswerte, wenn auch vielleicht unter Schmerzen, zur Klarheit zu kommen, wurde, aus der Praxis heraus und in der Erkenntnis, daß die Art der Buchführung den Quell zur Erfassung aller wirtschaftlichen Vorgänge innerhalb des Betriebes darstellt, die Buchführungseinrichtung D. R. G. M. 938 430 geboren. Ihre Verwertung für die Allgemeinheit — aktuelle Erscheinungen des Wirtschaftslebens pflegen sich nun einmal in Schlagworten zu verdichten — hat sich die Blitz-Buchführung G. m. b. H. in Dyhernfurth (bei Breslau) zur Aufgabe gemacht.

Es kann nun nicht Zweck dieser Zeilen sein, den neuen Buchungsvorgang im einzelnen darzustellen; es soll nur das Ziel und der Weg zu diesem gewiesen werden. Die kurzgefaßte Gegenüberstellung der üblichen Buchführungsmethoden zur Blitzbuchführung dürfte die geeignetste Form hierfür sein.

Was boten die bisherigen Buchführungen und in welcher Form?

- | | |
|---|--|
| 1. Eine Buchungsform (Erkennen — Belasten). | Mechanische Arbeit, die an sich einfach ist, aber den Abschluß erschwert. |
| 2. Viele Bücher (Kassenkladde, Einkaufs-, Verkaufsstrazzen, Memorial). | Sie sind bedingt durch die allgemein übliche mechanische Arbeit, erschweren aber die laufende Übersicht. |
| 3. Übertragungen auf Personen- und Sachkonten. | Sie sind bedingt durch die Methode und vermehren die Buchungsarbeit. |
| 4. Ergänzung dinglicher Konten (Sachkonten) durch Berichte (Bestandsnachweisungen). | Berichte des Betriebsleiters rauben diesem die Zeit für seinen Betrieb und ergeben oft Stockungen im Buchwerk und unklare Zahlenbilder. (Unrationell.) |
| 5. Zusammenstellung dinglicher Konten und Bestandsnachweisungen zum Abschluß (Journal). | Erneute Übertragungsarbeit. |
| 6. Zusammenstellung aus Journal und Bestandsinventur im Hauptbuch (Bilanz). | Erneute Übertragungsarbeit. In vielen Betrieben abschnittsweise Pauschalbewertung, die mit jeweiligen Zahlenbildern im Journal kaum ein den Tatsachen entsprechendes Gesamtbild ergeben. |

Der Jahresabschluß bedeutet einen Kraftaufwand außerhalb der Betriebsaufgaben, der in seiner Wirkung einer Hemmung gleichzuachten ist.

Was bietet nun die Buchführungseinrichtung. D. R. G. M. 938 430?

1. Eine Buchungsform, die zur gleichzeitigen Erfassung sämtlicher personellen und dinglichen Vorgänge in 7 Buchungsarten gegliedert ist.
2. Ein Buch (Hauptbuch).
3. Zusammenstellung sämtlicher Buchungen nach Konten auf gleicher Seite (Hauptbuch).
4. Auszug zur Inventur (Kartei).

Weniger mechanische Buchungsarbeit, die aber gleichzeitig den Abschluß bewirkt.

Durch laufende Meldungen werden die Betriebsvorgänge für das Hauptbuch sofort buchungsreif gemacht. Keine Übertragungen für die Buchhaltung. Äußerst verringerte Arbeit des Betriebsleiters für das Buchwerk. Dies alles gewährleistet die laufende Übersicht durch täglich sichtbaren Stand von Aktiven, Passiven, Gewinn, Verlust. (Rationell.)

Kein Blättern in verschiedenen Büchern.

Durch einfachen Auszug aus dem Hauptbuch in Stückzahl, Maßen und Gewichten mit Einzelpreis ist eine dauernde Kontrollmöglichkeit, bei geringer Buchungsarbeit, gewährleistet.

Durch einfachen Auszug von Nummer und Betrag ist die Buchungsarbeit verringert.

Durch einfachen Auszug von Aktiven und Passiven mit Gewinn oder Verlust aus dem Hauptbuch wird laufend der Abschluß in Zahlen und Bild gegeben. Kursschwankungen werden laufend berücksichtigt, wenn ein Warenvorgang getätigt ist. Die letzten Zahlen der Kurve sind stets der augenblickliche Stand von Aktiven, Passiven, Gewinn, Verlust.

Der Abschluß ist nicht mehr das mühsam zusammengestellte Ergebnis sämtlicher Buchungsvorgänge eines gewissen Zeitabschnittes, es wirkt sich vielmehr jetzt jede stattgehabte Buchung sofort im Abschluß aus.

So bringt die Blitzbuchführung eine buchliche Erfassungsmöglichkeit sämtlicher Vorgänge im

Betriebe für sofort, bei äußerster Dezentralisation im Betriebe selbst und äußerster Zentralisation in der Buchstelle.

Eine Buchführungseinrichtung, die wie die skizzierte, durch weitgehendste Vereinfachung und Zusammenfassung der Arbeitsvorgänge, die üblichen Grundbücher in ein einziges Hauptbuch vereinigt, das auch den vielseitigen Großbetrieben eine tägliche Vermögensaufstellung, Umsatzbilanz und Betriebskontrolle verschafft und die Jahresbilanz stets greifbar macht, bedeutet meines Erachtens einen Wegweiser aus dem wirtschaftlichen Chaos der Gegenwart. Sie wird durch die von ihr gewährleistete laufende Statistik rationellste Ausnutzung der Arbeitsleistung der Betriebe bewirken und die größtmögliche Übersicht und Klarheit schaffen.

Die moderne Entwicklung der amerikanischen Trust Companies u. ihre Lehren für die deutschen Treuhandgesellschaften¹⁾.

Von Rudolf Hellwig, Breslau.

I. Die ältere Entwicklung der Trust Company.

Unter dem Namen „Trust Company“ verbirgt sich eine der interessantesten Erscheinungen des amerikanischen Bankwesens. Die Trust Companies sind keine Treuhandgesellschaften im deutschen Sinne; der vielfach von ihnen gebrauchte Name „Loan and Trust Company“ deutet dies bereits an. Sie sind vor allem auch nicht, wie dies in den Vereinigten Staaten selbst sogar oft geschehen ist, mit dem Trust, der industriellen Kombination, zu verwechseln. Wohl der treffendste Ausdruck für ihre Eigenart ist „Department-Store of Finance“, d. h. das Warenhaus unter den Banken²⁾.

¹⁾ Die deutsche Literatur ist sehr spärlich. Die 1903 erschienene Schrift von Georg Obst, *Notenbankwesen in den Vereinigten Staaten von Amerika*, hebt (S. 32 ff.) zum erstenmal die Eigenart und den Geschäftskreis der Trust Cos hervor. Zu nennen sind weiter: A. Stubbe, *Organisation des amerikanischen Bankwesens*, Schmollers Jahrb. 1907, S. 321 ff. und Walter Nachod, *Treuhand und Treuhandelsgesellschaft in Großbritannien, Amerika und Deutschland*, Tübingen 1908.

Von der amerikanischen Literatur sind grundlegend: F. B. Kirkbride and J. E. Sterret; *The modern Trust Company, its functions and organization*, New York 1908 und Clay Herrick, *Trust Companies, their organization, growth and management*, New York 1909. Auf diesen beiden beruhen die Angaben der neueren amerikanischen Bankliteratur. Für die neuere Entwicklung sind benutzt worden: Montgomery, *Financial Handbook*, New York 1925, weiter: Die Verhandlungsberichte der American Bankers Association, Das Jahrbuch der United States and Mortgage Trust Companies, New York, sowie die Zeitschriften: *American Bankers Association Journal*, *The Commercial and Financial Chronicle*, *The Trust Companies*, *The Guaranty News* u. a.

²⁾ Vgl. Moulton, *Financial Organization of Society*, Chicago 1924 S. 301.

Die Geschichte und ältere Entwicklung dieser Institute ist mehrfach dargestellt worden. Es sei hier wiederholt, daß die Trust Companies ihre Entstehung dem englisch-amerikanischen Rechtsinstitut des „Trustee“, Treuhänder, verdanken, das im Gegensatz zum deutschen Recht, wo der Treuhänder eine geringe Rolle spielt, im englisch-amerikanischen Recht schon sehr lange eine scharfe Ausprägung gefunden hat. Während in England die Funktion des Trustee, d. h. des Vermögensverwalters, bis in die neueste Zeit den physischen Personen vorbehalten war, wurde in den Vereinigten Staaten im Anfang des 19. Jahrhunderts gewissen Gesellschaften diese Konzession erteilt und dadurch aus dem englischen Ehrenamt ein entgeltliches Erwerbsgeschäft gemacht. Diese Konzession wurde nun damals nicht Banken erteilt sondern Versicherungsgesellschaften; daher sind die ersten Trust Companies von Hause aus Versicherungsunternehmungen. Die älteste ist die 1812 gegründete „Pennsylvania Company for insurance on lives and granting annuities“, die aber erst 1836 die Konzession zur Ausübung des Treuhandgeschäftes erhielt³⁾. Bereits 1822 wurde, von Anfang an mit dieser Konzession ausgestattet, die „Farmers Fire Insurance and Loan Company of New York“ gegründet, die heute unter dem Namen „The Farmers Loan and Trust Company“ zu den bedeutendsten Instituten dieser Art gehört. Aus dieser Entwicklung erklärt es sich, daß auch heute noch viele Trust Cos. Versicherungsgeschäfte treiben. Doch sind diese immer mehr in den Hintergrund getreten, und dafür sind die Trust Cos. eingedrungen in andere Geschäftszweige, vor allem ins Bankgeschäft, Sparkassengeschäft und Finanzierungsgeschäft, während auf der anderen Seite den Banken bis 1913 die Ausübung von Treuhandgeschäften untersagt war. Die geschäftliche Expansion der Trust Companies zeigt anschaulich folgende Schilderung des Leiters einer mittleren Trust Company⁴⁾: „In den ersten Jahren unseres Bestehens widmeten wir unserem Treuhandgeschäft große Aufmerksamkeit. Wir haben diesen Geschäftszweig angenehm und einträglich gefunden. Wir gewöhnten uns dann daran, einen großen Teil unseres Geldes auf Hypotheken auszuliehen... Das Ergebnis dieses Systems ‚of doing business and serving the public‘ ist, daß wir die Einrichtung einer Feuerversicherungsabteilung für ratsam fanden, und diese Abteilung ist recht gewinnbringend. Dann fanden wir es notwendig, das Kreditbankgeschäft in kleinem Maße mit zu betreiben. Da ich gern alles versichert habe, sage ich, wenn jemand einen Kredit nachsucht und sonst alles in Ordnung ist: ‚Ich würde Ihnen das Geld leihen, aber wenn Sie nun sterben! Drum versichern Sie Ihr Leben bei uns,

³⁾ Vgl. hierzu Cator, *Trust Companies in the United States*, Diss. Baltimore 1902 S. 13 ff.

⁴⁾ B. M. Cohen, auf der Jahresversammlung der Trust Company Section der American Bankers Association 1909.

und wir wollen Ihnen das Darlehen geben.' Das führte zu einer Kombination mit einer Lebensversicherungsgesellschaft, so daß wir auch von diesem Geschäft einiges mitnahmen. Später kamen verschiedene Vertretungssachen hinzu, so daß wir eine Art Steuerabteilung einrichten mußten. Dann fanden wir einmal, daß es genau so viel Frauen in der Welt gibt wie Männer; daraus ergab sich nach einiger Zeit die Einrichtung einer besonderen Damenabteilung, nachdem wir uns die Dienste einer ausgezeichneten, geschäftstüchtigen Dame hatten sichern können. Dieses 'Womans-Department' ist heute eines der besten Dinge, die wir je gemacht haben... So glaube ich, daß es kein Ende gibt für die Funktionen, die eine Trust Company übernehmen kann. Aber es muß äußerste Vorsicht beobachtet werden, um die Funktionen auf diejenigen Geschäftskreise zu beschränken, welche die örtlichen Bedürfnisse und unser jeweiliges Geschäft notwendig machen."

II. Die Geschäfte der Trust Company.

Wenn nun auch nicht alle Trust Companies ein solches, nach europäischen Begriffen regellos zu nennendes Vielerlei von Geschäften betreiben, so sind doch heute die regulären Geschäfte der meisten Trust Cos. sehr zahlreich und sehr gegensätzlicher Art. Ja, es haben sich sogar noch verschiedene Geschäftszweige über die oben erwähnten hinaus ausgebildet. Die ursprüngliche und wesentlichste Aufgabe der Trust Company, die ihnen die Existenzberechtigung im Rahmen der finanziellen Organisation Amerikas gab, ist zweifellos das Treuhandgeschäft. Aber die Entwicklung hat es in den Vereinigten Staaten mit sich gebracht, daß für die sorgsame Ausführung solcher Treuhandgeschäfte die Gesellschaft notwendigerweise auch noch andere Geschäftszweige übernehmen muß, um ihre Nützlichkeit und Konkurrenzfähigkeit als Treuhänder zu erhöhen. Nach Herrick (a. a. O. S. 34) kann man folgende Geschäfte als die bei den meisten Trust Companies üblichen ansehen:

1. Das Treuhandgeschäft mit seinen beiden Zweigen, dem „Individual Trust Business“ und dem „Corporate Trust Business“.
2. Das Effekten- und Finanzierungsgeschäft,
3. Das Immobiliengeschäft,
4. Das „Safe-Depositgeschäft“,
5. Aktives und passives Kreditgeschäft,
6. Das Versicherungsgeschäft und verschiedene andere Funktionen. Auf diese einzelnen Geschäfte soll im folgenden näher eingegangen werden.

1. Das Treuhandgeschäft. Es ist auch heute noch bei den meisten Trust Companies Grundlage und Hauptstütze der Unternehmung. Für die Ausübung des echten Treuhandgeschäftes finden die Trust-Gesellschaften in den Gewohnheiten der Bevölkerung und den Institutionen des amerikani-

schen Trustee-Rechtes eine ausgezeichnete Grundlage. Ein „Trust“ ist nach einer amerikanischen Definition (Webster) eine Sache, die der Sorge einer Person zum Gebrauch oder zur Verwaltung anvertraut ist, und über die Rechenschaft abgelegt werden muß, oder nach einer anderen Definition: ein Vermögen oder Vermögensteil, der zugunsten einer Person von einer anderen aufbewahrt oder verwaltet wird. Solche Vermögensobjekte bekommen die Trust Companies in großer Zahl und verschiedenster Art zur Treuhandverwaltung. Sie stammen von den verschiedensten Leuten: Von Geschäftsleuten, die aus gewissen Gründen einen Teil ihres Vermögens nicht selbst verwalten wollen, sei es, daß ihnen die Zeit dazu fehlt, sei es, daß sie einen Teil aus ihrem Geschäftsvermögen aussondern und den Angehörigen auf jeden Fall erhalten wollen; von Personen, denen die Kenntnis und Erfahrung der Verwaltung ihres Vermögens fehlt, und die sie der Trust Company übertragen, weil diese das Vermögen für ein geringes Entgelt „in sicherster und rentabelster Weise“ (wie die Trust Cos.-Reklame sagt) anlegt und verwaltet, ferner von Kranken oder von abwesenden Personen, von verheirateten Frauen für ihr Separatvermögen, von Stiftungen u. a. m. In allen diesen Fällen handelt die Trust Company als Trustee „under deed“ oder „under private agreement“, d. h. kraft Vertrages unter Lebenden. Ihre Pflichten bestimmen sich dann in erster Linie nach dem Verträge, und subsidiär kommen die Grundsätze des Treuhänderrechtes zur Anwendung. Der Inhalt einer solchen Vermögensverwaltung ist mehr oder weniger ausgelehnt.

(Schluß folgt.)

Buchbesprechung.

Der Kaufmann 1927. Kalender für Handel und Industrie. Stuttgart 1926, C. E. Poeschel Verlag. RM 3.50.

Zum dritten Male zieht nun der künstlerische Abreißkalender „Der Kaufmann“ in die Welt hinaus. Als Schmuckstück für Büro und Kontor, für das Heim des Kaufmanns und des Industriellen, des kaufmännischen Angestellten, vor allem aber jedes Betriebswirtschafter hat „Der Kaufmann“ sich eingebürgert. Sein Ausbleiben würde jetzt eine Lücke bedeuten!

Um zu den bisherigen Freunden noch viele neue hinzuzugewinnen und die Anschaffung weiten Kreisen zu ermöglichen, hat der Verlag sich entschlossen, den Preis wesentlich herabzusetzen. Geblieben ist die vorbildliche künstlerische Ausstattung. Verändert sind die Bilder — hergestellt auf bestem Kunstdruckpapier —, deren Auswahl wieder mit größtem Geschick vorgenommen worden ist. Vermindert ist die Zahl der Blätter, indem zwei, teils auch drei Tage auf einem Blatt vereinigt sind. Dadurch ist das Format handlicher geworden.

Vergangenheit und Gegenwart verbinden Aussprüche, die in ihrem unverlierbaren Gehalt wegweisend sind. Sie sollen und werden dem Kaufmann Anregungen mannigfachster Art geben. Der Poeschelsche „Kaufmann“ ist der Kalender des deutschen Kaufmanns geworden.

Obst.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 12

DEZEMBER

1926

Elektrische Wachthunde zum Schutz des Eigentums.

Von * * *

„The Guaranty News“, die von der Guaranty Trust Company in New York herausgegebene Hauszeitung, bringt (Septemberheft 1926) unter der Überschrift „An electrical watch-dog, that safe guards bank property“ einen sehr interessanten Aufsatz, den wir, in freier Übersetzung, wiedergeben. Obst.

Hätte noch vor kurzer Zeit jemand geäußert, die Elektrizität könne als „Wachthund“ benutzt werden, der bei der geringsten Störung ein elektrisches Gebell ertönen läßt, das viele, viele Straßen weit gehört wird, so wäre geantwortet worden: „Das wäre ein famoses Kunststück, wenn man es könnte.“ Heute aber ist dies möglich geworden! Ein solches System des elektrischen Schutzes bildet ein wichtiges Hilfsmittel für die Bewachung des Eigentums und ist ein wesentlicher Faktor für den Bankbetrieb.

Das große Tresorgewölbe der Guaranty Trust Company in New York ist schon an und für sich eine regelrechte Festung mit seiner 40 Tonnen-Tür, den Stahlbetonwänden und Stahlträgerverstärkungen. Aber außer dieser weitgehenden Sicherheit und dem eigenen Stab von

Nachwachleuten bedient sich diese Bank, um den Milliardenwerten, die bei ihr hinterlegt sind, jede nur irgend mögliche Sicherheit zu gewähren, des elektrischen Schutzes der „Holmes Electric Protective Company“, das ist ein Bewachungsmechanismus, der bei dem geringsten Versuch eines unbefugten Eindringens in das Gewölbe, an Tür, Wänden, Fußboden oder Decke, sofort ein Warnungssignal ertönen läßt. In ähnlicher Weise sind auch alle anderen Gewölbe in den Gebäuden der Guaranty Trust Co. geschützt.

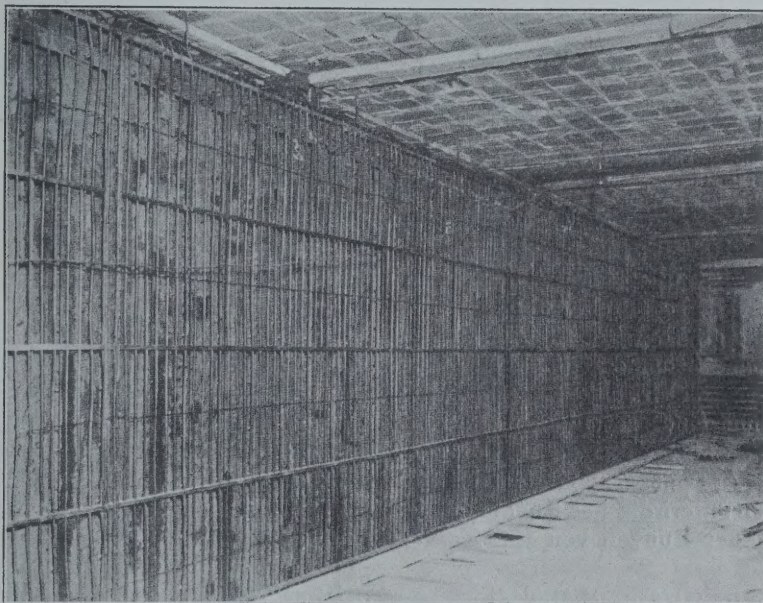


Abb. 1. Der unfertige Gewölbebau zeigt, wie die elektrische Schutzanlage in ein Gewölbe eingebaut ist und ein Bestandteil der Eisenbetonwände wird.

Dieser elektrische Schutz ist so wirksam und so gefürchtet, daß noch kein Einbruchversuch bei einem so geschützten Gewölbe in New York City verübt worden ist. Der geringste Angriff auf irgendeine Stelle eines Gewölbes würde das Aufkommen eines Signals in dem Beobachtungsraum der Holmes Company zur Folge haben. Sobald das geschieht, wür-

den bewaffnete Mannschaften mittels Kraftwagen in ganz wenig Minuten an der gefährdeten Stelle eintreffen und damit einen Einbruchversuch nicht zur Ausführung bringen lassen.

Das große Gewölbe im Hauptgebäude der Guaranty Trust Co. enthält viele Meilen schützender

Kabelleitungen, die beim Bau in die Wände eingefügt und so verflochten worden sind, daß sie tuchstäblich jedem Quadrat Zoll der Ummauerung vollständigen Schutz gewähren (s. Abb. 1). Jeder Versuch des Eindringens durch Fußboden, Decke, Wände begegnet demselben Schutze wie ein Versuch, die Türe selbst gewaltsam zu öffnen. Das Gewölbe der Hauptgeschäftsstelle ist ein Gebäude, das völlig auf eigenem Fundament steht, also nicht mit dem des Hauptgebäudes verbunden ist, zwei Stockwerke besitzt und nahezu $\frac{3}{4}$ Quadratmeilen an Fächerraum enthält, eingeteilt in kleinere Abteilungen, Fächer und Nischen für die verschiedenen Verwendungszwecke. Die Wände sind aus bohrsicherem Stahl, verstärkt durch Beton, der mit schweren Stahlschienen armiert ist.

Schwere Tragbalken stützen felderweise die Decke und sichern sie gegen Einsturz und plötzliche Erschütterungen. Im Fußboden sind die Stahlträger doppelt gelegt und miteinander verbunden.

Das elektrische Schutzsystem wurde beim Bau des Gewölbes eingefügt, als das Bleikabel in die Betonmasse der Wände eingebettet wurde. Die Tür ist da-

durch geschützt, daß unter den Außenplatten Zinnfolie liegt. Wird diese durch Anbohren oder durch Feuer beschädigt, so wird ein Alarmsignal ausgelöst. Um vom Stromnetz unabhängig zu sein, werden eigene elektrische Lagerbatterien benutzt zur Erzeugung eines geschlossenen Stromkreises, der im Hauptbüro der Holmes Company durch Kontroll- und Anzeigungsapparate läuft und durch ein System von unterirdischen Kabelleitungen mit den Gebäuden der Kunden von Holmes verbunden ist.

Das Kundeneigentum ist geschützt durch ein Netzwerk von elektrischen Leitungen, die alle einen Teil des von der Holmeszentrale ausgehenden Stromkreises bilden. Die geringste Beschädigung einer dieser Leitungen verursacht ein Alarmsignal in dem Büro der Überwachungsgesellschaft. Am anderen Ende des Stromkreises, bei dem überwachten Auftraggeber ist eine Apparatur mit Klingel und Ruftaste, die den Signalwechsel mit der Überwachungszentrale ermöglicht.

In der Zentrale der Holmes Company sitzen nun Beamte an Alarmtafeln, die einem Telephonklappenschrank gleichen (s. Abb. 2). Auf diesen Tafeln wird der Alarm durch die Bewegung eines empfindlichen Galvanometers registriert, erregt durch die leiseste Störung in dem Stromkreis, der das Eigentum des Kunden schützt. Dicht geschaltete Reihenrelais arbeiten unabhängig von den Galvanometern, so daß die Stromleitung doppelt gegen Installationsfehler gesichert ist. Diese beiden Vorrichtungen verursachen, unabhängig voneinander, Licht-, Summer- und Fallsignale, die sofort die Aufmerksamkeit des Beamten auf sich ziehen. Bei Empfang eines Alarms eilen bewaffnete Wachmannschaften auf schnellstem Wege vom nächsten Wachbüro in Autos zur Alarmstelle.

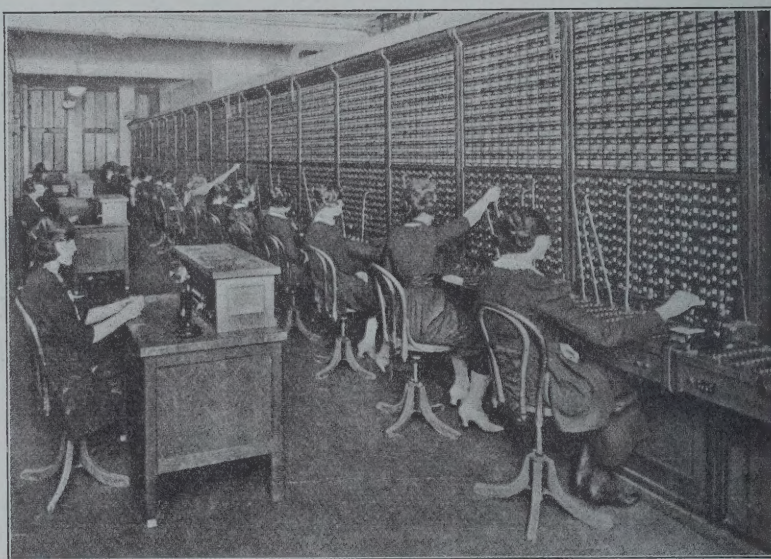


Abb. 2. Überwachungszentrale bei der „Holmes Electric Protective Company“. In diesen Arbeitsräumen, die 30–40 Klappenschrankplätze enthalten, werden die Signale von den elektrisch geschützten Gebäuden registriert. Die Arbeit des eigentlichen Bedienungspersonals wird durch (dahintersitzende) Aufsichtspersonen überwacht.

Um den Schutz der Guaranty Trust-Gewölbe gegen Einbruch noch zu vermehren, überwacht die Holmes Company durch dieses selbe System das Öffnen und Schließen der Tore, und zwar mit Hilfe von Kontakten in den Verschlussriegeln der Tore. Diese Kontakte sind untrennbare Bestandteile des Verschlussmechanismus und liefern ein

äußerst wirksames Mittel zur Überwachung des Öffnens und Schließens der Gewölbetore. Wenn am Abend die Bolzenriegel geschlossen werden, wird dies sofort im nächsten Holmesbüro registriert, und von dem aufnehmenden Beamten durch ein Signal dem die Türe schließenden Bankbeamten zur Kenntnis gebracht. Gleichzeitig stempelt der Beamte einen Kontrollzettel, auf dem durch eine elektrische Uhr die Zeit genau registriert wird. Ähnliches vollzieht sich, wenn das Gewölbe geöffnet wird, unter Hinzufügung anderer Sicherheitsmaßregeln durch Geheimsignale. Alle Abweichungen von dem regulären Vorgang werden als Alarm behandelt und Wachen zur Untersuchung der Unregelmäßigkeit werden mit Windeseile entsandt.

Dieses elektrische Schutzsystem sichert das Eigentum Tausender von Firmen verschiedenster Branchen. Besonderer Aufmerksamkeit aber bedürfen die Stahlkammern der Banken (s. Abb. 3) infolge der Milliardenwerte, die in ihnen aufbewahrt werden.

Daher werden die Apparate, die mit den Bankgewölben in Verbindung stehen, in den Zentralbüros der Holmes Company durch besondere Markzeichen abgesondert, und ihre Bedienung erfolgt durch die erfahrensten Beamten.

Die Schutzwände, Böden und Decken der Bankgewölbe sind jederzeit, am Tag und in der Nacht, unter Strom. Auch wenn das Gewölbe für den Geschäftsverkehr geöffnet ist, würde jeder Versuch, durch Wände, Boden oder Decke einzudringen, ebenso wie bei geschlossener Tür unmittelbar durch Signale angezeigt werden. Eine weitere Vorsichtsmaßregel ist, daß auch die vereinbarten Geheimsignale nicht als reguläre gelten, wenn sie vor dem vereinbarten Öffnungspunkt oder nach der vereinbarten Schließungszeit oder an Sonn- und Feiertagen erfolgen. —

So hält dieser „Elektrische Wächter“ des 20. Jahrhunderts seine schlaflose Wache über Milliarden von Dollar, die der Bank anvertraut sind. So stärkt die Elektrizität im Dienste der menschlichen Bedürfnisse das oberste Prinzip unserer erwerbswirtschaftlich organisierten Gesellschaft — die Unverletzlichkeit des Eigentums.

Die moderne Entwicklung der amerikanischen Trust Companies u. ihre Lehren für die deutschen Treuhandgesellschaften.

Von Rudolf Hellwig, Breslau.

(Schluß.)

Während es in manchen Fällen eine bloße Verwahrung ist, hat die Trust Company das Vermögen auf der anderen Seite sehr oft zu verwalten als wenn es ihr eigenes wäre. Sie hat u. a. die regelmäßigen Einkünfte aus Zinsen, Dividenden, Renten, Pensionen, Pachtverträgen, fällig werdenden Obligationen und Hypotheken usw. einzuziehen und den Erlös entweder auszuzahlen oder neu anzulegen, den Immobilienbesitz in Pacht und Versicherung zu halten, notwendige Reparaturen und Verbesserungen vornehmen zu

lassen, Steuern und sonstige öffentliche Lasten sowie private Zahlungen zu leisten und den Gesamtertrag des verwalteten Vermögens entweder den Berechtigten auszuzahlen oder gemäß den vertraglichen Bestimmungen wieder zu investieren. Voraussetzung für eine gewinnbringende Ausübung dieses Geschäftes ist naturgemäß, daß die Bevölkerung so an diese Art der Vermögensverwaltung gewöhnt ist, daß sie sich ihrer in größerem Umfang bedient. Dies ist aber heute in U. S. A. weitgehend der Fall infolge des guten Rufes, dessen sich die Trust Cos. in dieser Hinsicht erfreuen.

Fast wichtiger als diese Treuhandverwaltung für Lebende ist das sog. „probate business“, d. h.

die Erbschaftsverwaltung. Fast alle einzelstaatlichen Gesetze erlauben die testamentarische und nachlaßgerichtliche Ernennung einer Trust Co. zum Testamentsvollstrecker; infolgedessen sind die Trust Cos. auch in weitem Umfange als Testamentsvollstrecker und Nachlaß-

verwalter tätig. Im Jahre 1925 war bei etwa 5% aller zur

Ausführung kommenden Testamente im Bezirk von New York testamentarisch eine Trust Co. zum Vollstrecker bestellt. Die Bedeutung dieses Anteils erhöht sich, wenn man in Betracht zieht, daß die Nachlaßverwaltung durch Trust Cos. sich in New York in erster Linie auf die großen und größten Nachlässe erstreckt. Der Anteil an den jetzt neu errichteten Testamenten ist nach vorsichtigen Schätzungen jedoch bereits bedeutend größer⁵⁾. Bei der Nachlaßverwaltung ist zu unterscheiden die Tätigkeit als „executor“, d. h. als testamentarisch bestellter Vollstrecker, und als „administrator“, d. h. als gerichtlich bestellter Verwalter, letzteres in erster Linie bei Intestatfall. In jedem Falle haben die Trust Cos. die gesamte Abwicklung des Nachlasses gemäß den testamentarischen oder gesetzlichen Bestimmungen vorzunehmen. Häufig genug ist ihre Tätigkeit jedoch mit der Abwicklung des Nachlasses nicht beendet, die Trust Co. wird vielmehr gleichzeitig noch beauftragt, die Erbteile zugunsten der Be-

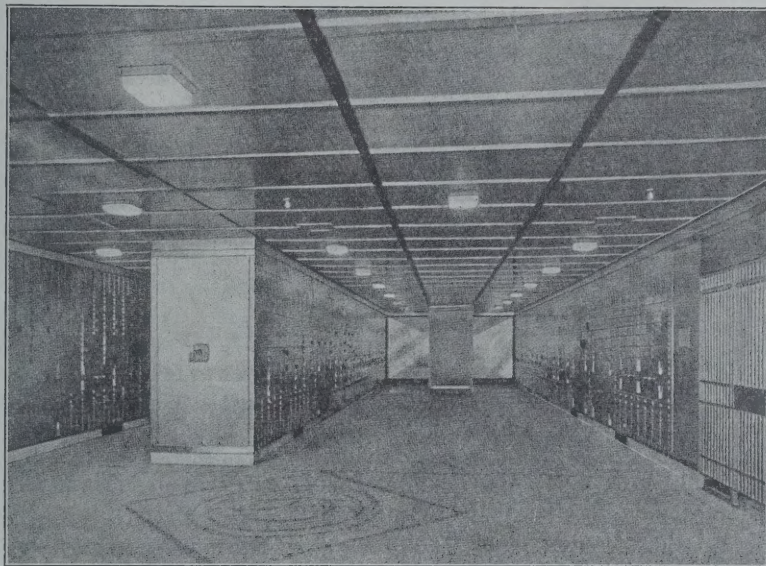


Abb. 3. Die große Stahlkammer der Guaranty Safe Deposit Company in der Geschäftsstelle in der Fifth Avenue, 90 Fuß lang, 40 Fuß breit und 2 Geschosse hoch mit 16 000 Stahlkammerfächern in allen Größen ist eins der verschiedenen Gewölbe der Guaranty Trust Co., die elektrisch geschützt sind.

⁵⁾ Vgl. The Guaranty News, November 1925 S. 4 ff.

rechtigten in die Treuhandverwaltung zu nehmen. Wenn der Erbe minderjährig oder wegen Geisteskrankheit, Trunksucht usw. entmündigt ist, muß der Testamentsvollstrecker die für den Erben bestimmte Erbportion bei einem Treuhänder hinterlegen. Die als Vollstrecker fungierende Trust Co. tut dies oft genug dadurch, daß sie sich selbst das Nachlaßvermögen in Verwahrung bzw. Verwaltung gibt. Dieses juristisch und wirtschaftlich höchst bedenkliche „Kontrahieren mit sich selbst“ ist jedoch nach Ansicht amerikanischer Juristen nicht zulässig, und viele Trust Cos. gehen in diesem Falle den Weg, daß sie eine befreundete Gesellschaft mit der Wahrnehmung dieser Funktion betrauen.

Die Vergütungen des Vollstreckers sind in den Einzelstaaten gewöhnlich gerichtlich festgesetzt; sie sind für die Trust Cos. nicht höher als für Privatpersonen, im Gegenteil die Trust Cos. verrichten diesen Dienst häufig noch etwas billiger und kommen trotzdem wegen ihres auf diese Tätigkeit eingearbeiteten Verwaltungsapparates zu größerem Gewinn.

Das „corporate trust business“ ist die Treuhändertätigkeit für Gesellschaften. Hier handelt es sich hauptsächlich um die Funktionen als „trustee under corporate mortgage“, „transfer agent“, „registrar“ und als „fiscal agent“.

Die Funktion des „trustee under corporate mortgage“ ist die eines Pfandhalters bei der Obligationenausgabe, wie sie in Deutschland von den Emissionsbanken ausgeübt wird. Die als Sicherheit für die Emission dienende Hypothek oder Pfandurkunde wird auf den Namen einer Trust Co. gestellt, und diese bescheinigt durch Stempelaufdruck oder besonderes Zertifikat die Echtheit jeder Obligation und ihre Zugehörigkeit zu der durch die Hypothek gesicherten Serie. Der Text lautet etwa ⁶⁾:

The within bond is one of the series of bonds referred to in the mortgage (oder deed of trust) therein mentioned.

..... Trust Company
By Trust Officer.

Durch dieses Zertifikat übernimmt die Trust Co. jedoch nicht, wie es vielfach die Auffassung des anlaufesuchenden Publikums ist, die Garantie für die Obligationen und ist auch nicht ohne weiteres zur Vertretung der Obligationen gläubiger gegenüber der schuldenrischen Gesellschaft befugt, wenn die Obligationen notleidend werden. Hierzu ist vielmehr erst der Antrag einer bestimmten Gläubigerquote erforderlich. Immerhin aber übernehmen zuverlässige Trust Cos. das Zertifikat im Interesse ihres guten Rufes nur für Gesellschaften, bei denen jede Gewähr für die Sicherheit der ausgegebenen Obligationen gegeben ist.

Der „transfer agent“ und der „registrar“ sind Gestalten, die dem amerikanischen Finanzierungs-

wesen eigen sind. Da die amerikanischen Aktien ideelle Anteile sind und nur der Gesamtaktienbesitz einer Person in einem Zertifikat, das auf den Namen gestellt ist, verbrieft wird, ist bei Eigentumswechsel jedesmal ein Umschreiben des Zertifikats, bzw. eine Neuausstellung erforderlich. Diese Umschreibung und die Führung der Aktienbücher gegen eine entsprechende Vergütung zu übernehmen, ist das einträgliche Geschäft des transfer agent; um den Börsenhandel nicht zu erschweren, müssen Gesellschaften, deren Papiere viel gehandelt werden, an jedem größeren Börsenplatz einen solchen transfer agent haben. Der transfer agent übersendet dann auch seiner Gesellschaft von Zeit zu Zeit die Listen der Aktieninhaber, damit die Gesellschaft die Dividendenzahlung an sie vornehmen und die Stimmverhältnisse für die Generalversammlung kontrollieren kann.

Seitdem vor einer Reihe von Jahren der Präsident einer Eisenbahngesellschaft einmal in betrügerischer Weise eine Überemission vorgenommen hat, verlangen die New York Stock Exchange und, nach ihrem Vorbild, die meisten anderen Börsen, daß die amtlich gehandelten Papiere von einem Treuhänder registriert werden, um die Gewähr zu haben, daß nicht mehr als die angegebene Summe in Verkehr gebracht worden ist. Diese Tätigkeit des „registrar“ wird gewöhnlich von derselben Trust Co. versehen, die die Pfandhalter-schaft übernommen hat, sofern es sich um Obligationen handelt. Dagegen sollen die Funktionen des transfer agent und des registrar nicht von derselben Gesellschaft ausgeübt werden, da diese beiden sich gegenseitig kontrollieren sollen. Als „fiscal agent“ fungiert die Trust Co., wenn sie für eine Gesellschaft den Zahlungsverkehr übernimmt, insbesondere die Dividendenzahlung sowie den Dienst der ausstehenden Anleihen, aber auch die regelmäßigen Steuerzahlungen usw., also Dienste, wie sie die deutschen Banken für ihre Kunden ebenfalls versehen.

Besonders wichtig ist unter den Treuhandgeschäften schließlich noch das „insolvency business“. Für Privatpersonen sowohl als für Gesellschaften fungieren die Trust Cos. häufig als „assignee“, „trustee in bankruptcy“ und als „receiver“. Die beiden ersten Funktionen sind im wesentlichen die eines Konkursverwalters, während der „receiver“ als Verwalter eines Streitobjektes tätig wird im Auftrage des Gerichtes, vor dem der betreffende Rechtsstreit geführt wird. Die erfolgreiche Tätigkeit der Trust Cos. auf diesem Gebiet hat dazu geführt, daß ihnen manchmal auch ohne Anordnung des Gerichtes ein Unternehmen zur Verwaltung übergeben wird, über dessen Verwaltung man sich nicht einigen kann oder mit dessen Geschäftsführung man nicht zufrieden ist.

2. Das Effekten- und Finanzierungsgeschäft. Sowohl die Verwaltung der Treuhandgelder als auch die Treuhänderdienste für Gesellschaften ziehen

⁶⁾ Vgl. Montgomery, Financial Handbook S. 1550.

die Trust Cos. von selbst ins Effektengeschäft. Sind sie doch fast täglich in der Lage, mehr oder weniger große Summen der Treuhandgelder in Effekten anlegen zu müssen; für ihre anderen Kunden besorgen sie weiter auch den kommissionsweisen An- und Verkauf von Effekten. Das führte sie naturgemäß dahin, diese Geschäfte möglichst „in sich“ zu machen, um die Provisionen und Kursgewinne selbst mitnehmen zu können. Da der Anlage der Treuhandgelder im Testament oder Treuhandverträge oft der weiteste Spielraum gelassen ist, erhebt sich als wichtigste Frage, in welchen Werten sollen die Trustgelder investiert werden? Mit Ausnahme von Aktien gestatten die einzelstaatlichen Gesetze die Anlage in sehr zahlreichen Werten. Das gibt zu bedenklichen Mißverhältnissen Anlaß. Ist es an sich schon bedenklich, daß auch hier die Trust Cos. häufig mit sich selbst kontrahieren, indem sie die Effekten für die Treuhandvermögensanlage ihren eigenen Beständen entnehmen, so noch mehr, wenn die Trust Cos. an diesen Effekten aus ihrem Finanzierungsgeschäft interessiert sind. Die Rechtslage ist in diesem Falle nicht ganz klar, aber es sind schon mehrfach Trust Cos. mit Erfolg für Schäden in Anspruch genommen worden, die aus diesem Selbstkontrahieren für den Treuhandgläubiger entstanden sind. Während die Effektengeschäfte meist in einem besonderen „Investment department“ vereinigt sind, besteht für die Finanzierungsgeschäfte oft eine besondere Finanzierungsabteilung. Im Finanzierungsgeschäft haben die Trust Cos. schon früh im Zusammenhang mit dem „Corporate trust business“ außer der oben geschilderten Tätigkeit als Pfandhalter andere technische Funktionen übernommen — so vor allem bei der Sanierung von Gesellschaften, bei Kapitalzusammenlegung und -erhöhung —, indem sie den Aktienumtausch usw. besorgten. Viele Trust Cos. waren eine zeitlang, wie ehemals die Deutsche Treuhandgesellschaft unter Dernburg, geradezu Spezialisten für dieses „Reorganization business“. Auch als Subskriptionsstelle, als Geschäftsführer von Underwriting-Konsortien übernahmen die Trust Cos. selbst noch kein Risiko. Darüber hinaus aber sind die Trust Cos., nicht ohne daß in der Öffentlichkeit berechtigte Bedenken dagegen laut wurden, immer mehr dazu übergegangen, sich aktiv am Finanzierungsgeschäft zu beteiligen, indem sie Underwriting-Beteiligungen übernahmen und ein „Bond-Department“ entwickelten, indem sie sich kaum von den großen Effektenhandelshäusern des amerikanischen Marktes unterscheiden. Gerade die größten Trust Cos. sind in starkem Maße Effektenbanken in ihrer spezifischen amerikanischen Ausprägung geworden.

3. Das Immobiliengeschäft. Dadurch, daß viele Kunden die Anlage der Treuhandgelder in Hypotheken wünschen, kamen die Trust Cos. notwendigerweise auch in das Hypothekengeschäft. Ihre

Tätigkeit auf diesem Gebiete erschöpft sich jedoch nicht in der Hypothekenvermittlung für die Treuhandvermögen, sondern sie legen auch einen erheblichen Teil ihrer Depositen in Hypotheken an und haben gewöhnlich einen größeren Bestand von Hypotheken, aus dem sie wiederum auf dem bedenklichen Wege des Selbstkontrahierens die Anlagen für die Treuhandgelder entnehmen können. Außerdem betreiben die Trust Cos. aber in ihrem „Real estate department“, d. h. Immobilienabteilung, häufig genug ein regelrechtes Grundstücks- und Hypothekenvermittlungsgeschäft. Die Immobilienabteilung hat weiterhin vielfach die Verwaltung des z. T. recht umfangreichen Grundbesitzes, der zu den Treuhandvermögen gehört, zu übernehmen.

4. Das Safe-Depositbusiness, d. h. die Vermietung von Stahlkammerfächern, die für ein Bankinstitut ja nichts absonderliches, verdient aber hervorgehoben zu werden, da die Trust Cos. dieses Geschäft, das in die Tätigkeit eines Treuhänders durchaus hinein paßt, bereits früher pflegte als die kleinen Depositenbanken. Auch unterscheidet sie dieses Geschäft von den deutschen Treuhandgesellschaften.

5. Unter dem Savings- and banking business ist das aktive und passive Kreditgeschäft der Trust Cos. zu verstehen. Nach einem langen Konkurrenzkampf auf dem Gebiete des Depositengeschäftes haben die Trust Cos. heute insgesamt etwa 18 % aller „individual deposits“ an sich gezogen, obwohl sie an Zahl nur 5,6 % der amerikanischen Bankinstitute ausmachen. Es ist ihnen dies dadurch möglich gewesen, daß sie den Depositengläubigern günstigere Bedingungen gewährten. Insbesondere haben die Trust Cos. durch Einrichtung besonderer „Savings departments“ (Sparkontenabteilungen) einen beträchtlichen Teil der langfristigen Depositen an sich gezogen; aber auch die kurzfristigen Depositen der Trust Cos. sind nicht so flüchtig wie die täglich fälligen Verbindlichkeiten der Depositenbanken, da sie aus anderen Quellen stammen. Dementsprechend stehen dem Passivgeschäft auch andere Aktivgeschäfte gegenüber als bei den Depositenbanken. Die Trust Cos. pflegen nämlich eine Reihe von Geschäften, die sich mit den Liquiditätsgrundsätzen einer Depositenbank schlecht vereinbaren lassen, so vor allem die Anlage in langfristigen Krediten und Hypotheken, waren doch die Trust Cos. eine zeitlang fast die einzigen Institute, die den ländlichen und städtischen Hypothekarkredit, insbesondere den Baukredit, befriedigten. Die Anlage in Hypotheken ergab, besonders in den westlichen Gebieten, wo der Realzinsfuß sehr hoch war, eine sehr günstige Verzinsung. Andere beträchtliche Teile der Depositengelder legen die Trust Cos. in Effekten an, in mündelsicheren Papieren, wie auch in Aktien. Das dritte Hauptaktivgeschäft bilden die Darlehen gegen Schuldschein und Lombardkredite. Dagegen wird das Diskontgeschäft nur

von den größeren Gesellschaften gepflegt, die einen umfangreichen Kontokorrentverkehr haben. In einzelnen Staaten ist ihnen sogar die Diskontierung von Wechseln verboten. Im übrigen aber pflegen die großen Institute in New York, Chicago, Boston usw. auch den Devisenhandel und die umfangreichen indifferenten Geschäfte eines internationalen Bankhauses, so daß sie sich in dieser Beziehung kaum von den deutschen Großbanken unterscheiden.

6. Das Versicherungsgeschäft, das, wie gezeigt wurde, bei den ersten Trust Cos. das wichtigste Geschäft war, ist immer mehr in den Hintergrund getreten. Übrig geblieben sind im wesentlichen nur noch „title insurance“ und „fidelity insurance“, und auch diese werden längst nicht mehr von allen Trust Cos. ausgeübt. Die „fidelity insurance“ ist eine Art Bürgschaftversicherung: Statt einer Kautions, wie sie vielfach von Beamten und Angestellten in verantwortungsvoller Stelle hinterlegt werden muß, tritt die Bürgschaft einer Trust Co., die diese gegen Zahlung einer Versicherungsprämie übernimmt. Es wird also der betreffende Angestellte gleichsam auf seine Zuverlässigkeit versichert. Die „title insurance“ ist eine Versicherung von Rechtstiteln gegen gerichtliche Anfechtung. Wenn also ein Prozeß um das fragliche Recht entsteht, hat die Trust Co. die Kosten des Rechtsstreites zu bezahlen und bei ungünstigem Ausgang den Versicherten zu entschädigen. Voraussetzung für dieses schwierige und risikoreiche Geschäft ist ein ausgezeichneter Informationsdienst und eine gut arbeitende juristische Abteilung.

Außer diesen Geschäften kommen noch manche andere vor, die an Bedeutung zurücktreten, wie z. B. die Vermittlung von Lebens- und Feuerversicherungen.

III. Organisation und Betriebsführung der Trust Cos.

Die Trust Cos. sind in der Form der Aktiengesellschaft in ihrer amerikanischen Ausprägung gegründet und in ihrer rechtlichen Ausgestaltung sowie ihrem Geschäftskreis durch die einzelstaatlichen Gesetze in sehr verschiedener Art und Weise beschränkt. Das Kennzeichen der Innenorganisation der Trust Cos. ist ihre Aufteilung in eine große Zahl von verhältnismäßig selbständigen Abteilungen, die ihr den Namen „department-store of finance“ eingetragen hat. Die Zusammenfassung derartig heterogener Geschäfte, wie sie oben beschrieben sind, in einem einzigen Unternehmen war nur durchführbar bei scharfer Trennung zunächst der gesamten Treuhandverwaltung von den übrigen Geschäftszweigen. Die Trust Cos. sind auch gesetzlich verpflichtet, die Treuhandgelder getrennt zu halten und eine eigene Buchführung für sie vorzunehmen; rechtlich sind die Treuhandgläubiger außerdem noch durch ein Konkursvorrecht auf alle anderen Aktiven der Trust

Cos. gesichert. Eine weitere Abtrennung wurde erforderlich mit dem Sparkassengeschäft, um den Forderungen der Kunden zu genügen. Genauer betrachtet läßt sich eine moderne Trust Co. auflösen in drei selbständige Betriebe: in eine Treuhand- und Vermögensverwaltungsgesellschaft, eine Bank- und Sparkassengesellschaft und ein Versicherungsgeschäft.

Für die Betriebsführung ist von besonderer Bedeutung, daß die große Zahl von Geschäftszweigen einen besonders tüchtigen Beamtenstab erfordert. Der Erfolg der Treuhandabteilungen ist ganz von der Eignung ihrer Leiter und Angestellten abhängig, da nirgendwo so sehr wie hier ein Eingehen auf die persönlichen Wünsche und Verhältnisse der Kunden erforderlich ist und jede kleine Nachlässigkeit zur Abwanderung des Kunden führen kann. Der große Umfang rein juristischer Arbeit wirkt sich auf die Betriebsführung naturgemäß auch sehr stark aus.

Nach außen ist das Kennzeichen, wie bei allen amerikanischen Banken, das fast völlige Fehlen von Zweigniederlassungen, welches durch das auch heute noch kaum durchbrochene Zweigniederlassungsverbot bedingt ist. Allerdings haben die großen New Yorker Institute Zweigniederlassungen in den wichtigsten ausländischen Finanzzentren. Eine besonders interessante Seite der Betriebsführung bei den Trust Cos. ist auch ihr Werbewesen und Rechnungswesen⁷⁾, auf das hier nicht näher eingegangen werden kann.

IV. Beurteilung der Trust Company und ihrer Anwendungsmöglichkeiten.

Die Vorteile, die eine Zusammenfassung so zahlreicher und verschiedener, aber im täglichen Leben sehr eng miteinander zusammenhängender Geschäfte zu einem Unternehmen mit sich bringen, liegen auf der Hand. Sie bestehen einmal in der Möglichkeit stärkster Ausnützung des vorhandenen Verwaltungsapparates, indem eine Abteilung die andere wirksam unterstützen kann, und andererseits in der Risikoausgleichung. Diesen Vorteilen stehen jedoch erhebliche Bedenken, volkswirtschaftlicher wie auch betriebswirtschaftlicher Art gegenüber. Volkswirtschaftlich ist die Zusammenfassung von Treuhandgeschäften und sonstigen Dienstleistungen mit dem Kreditbankgeschäft und darüber hinaus mit dem in hohem Maße spekulativen Effekten- und Finanzierungsgeschäft in Anbetracht der für die Treuhandverwaltung zu verlangenden Sicherheit sehr bedenklich. Letzten Endes schützen auch gesetzliche Bestimmungen nicht vor einer Verwendung der Treuhandgelder zu spekulativen Zwecken. Das fortgesetzte Kontrahieren mit sich selbst, welches, wie gezeigt, in einer Trust Co.

⁷⁾ Das Werbewesen der amerikanischen Banken wird in einem besonderen Aufsatz behandelt werden.

unvermeidlich wird, birgt ebenfalls für den Kunden der Treuhandabteilung ständig die Gefahr der Benachteiligung in sich.

Diese Dinge müssen sich auf die Dauer auch dahingehend bemerkbar machen, daß sie das Verhältnis der Trust Co. zu ihrer Kundschaft untergraben und damit auch betriebswirtschaftlich von großer Bedeutung werden. Auch vom rein betriebswirtschaftlichen Standpunkt spricht manches gegen die Vereinigung von Geschäften, die einerseits eine in hohem Maße juristisch-bürokratische Verwaltung bedingen und andererseits eine kaufmännisch-bankmäßige. Es besteht die Gefahr, daß sie sich gegenseitig in ihrem Fortschritt behindern. Darüber hinaus ist bei der Geschäftsführung der amerikanischen Trust Cos. noch ihre mangelhafte Liquiditätspolitik auszustellen. Wenn sich trotzdem in den Vereinigten Staaten in den letzten Jahrzehnten eine so gewaltige Entwicklung der Trust Cos. ergeben hat, so beruht diese auf besonders günstigen Umständen in der wirtschaftlichen Entwicklung sowie in der Eigenart des amerikanischen Rechtslebens und des Finanzierungswesens. Außerdem ist die Entwicklung auch nur unter Einbau starker Kautelen, die sich mit den Schlagworten: getrennte Verwaltung der Treuhandgelder und Spardepositen kennzeichnen lassen, möglich gewesen. Sie hat heute auch bereits wiederum zu einer gewissen Spezialisierung geführt, indem es einen Typ der Trust Cos. gibt, der in erster Linie Treuhandgeschäfte und Vermögensverwaltung sowie die sonstigen Vermittlungstätigkeiten pflegt, mit Hinzunahme eines beschränkten sparkassenähnlichen Bankgeschäftes, und einen anderen, der sich zur universalen Großbank europäischen Stiles entwickelt hat, bei dem aber das Treuhandgeschäft sich im wesentlichen nur noch auf große Objekte bezieht.

Wenn man nun nach den Lehren fragt, welche die deutschen Treuhandgesellschaften, die doch ursprünglich in Nachahmung der amerikanischen Trust Cos. entstanden sind, aus deren Entwicklung ziehen müssen, dann scheint die Entwicklung der deutschen Treuhandgesellschaften auch gleichzeitig die Antwort darauf zu geben. Die spekulativen Geschäfte sind schon frühzeitig bei den deutschen Gesellschaften als unorganischer Bestandteil empfunden worden und heute wohl fast völlig verschwunden. Sie haben sich in keinem Falle zu Banken entwickelt.

Dagegen haben die deutschen Gesellschaften einen Geschäftszweig übernommen, den die Trust Cos. überhaupt nicht kennen, das Buchprüfungs- und Revisionswesen, das heute die Haupttätigkeit der deutschen Gesellschaften ausfüllt. Zweifellos liegt in dieser Richtung auch die Möglichkeit einer Fortentwicklung. In ihren Prospekten erwähnen die meisten Treuhandgesellschaften bereits die Vermögensverwaltung; tatsächlich aber wird sie bisher nur

in allergeringstem Umfange ausgeübt. Die echten Treuhandgeschäfte — in erster Linie Nachlaßverwaltung, Konkursverwaltung, Vermögensverwaltung — werden zusammen mit dem Verwahrungsgeschäft und dem Revisionswesen bei kluger Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse die Grundlage für die weitere Entwicklung bilden können.

Klassifikation von Schiffen.

Bei den gewaltigen Werten, die im Überseeverkehr bewegt werden, wurde frühzeitig beim Kaufmann das Bedürfnis wach, über den Träger der Ware und seine Tauglichkeit genaue Kenntnis zu bekommen. Noch größer aber war das Interesse der Versicherungsgesellschaften hinsichtlich der Versicherung des Schiffes und der ihm anvertrauten Ladung und Passagiere. Diesem Bedürfnis kam bereits im vorletzten Jahrhundert der Londoner Kaffeehausbesitzer Edward Lloyd entgegen, indem er über alle ihm erreichbaren Schiffe mit erstaunlicher Verlässlichkeit und Vollständigkeit Register führte, in denen alles für den Reeder, Schiffbauer, Verfrachter und Versicherer Wissenswerte zu finden war. Wer Schiffe suchte oder angeboten bekam, wer neue Schiffe anzumelden oder zu empfehlen hatte, wer bei Fracht- und Versicherungsabschlüssen die Angebote prüfen wollte, — alle kamen sie bei Lloyds zusammen, um sich Gewißheit über ihre Geschäftsbasis zu verschaffen.

Aus diesen Anfängen heraus entstanden die Klassifikationsinstitute, die heute zwar immer noch Privatunternehmungen sind, aber doch einen behördlichen Charakter erhielten und mit den Staatsbehörden Hand in Hand arbeiten. Ihre Bedeutung ist heute so umfassend, daß wir uns ohne ihre Existenz einen geregelten Schiffahrtsbetrieb überhaupt nicht mehr denken können. Der Tätigkeitsbereich der Klassifikationsbehörden ist heute ein weitgehender als früher und keineswegs auf reine Register- und Auskunftstätigkeit beschränkt. Jedes größere Seeschiff, das heute für eine Versicherung in Frage kommen oder das Vertrauen des Handels beanspruchen will, muß der Bauaufsicht eines allgemein anerkannten Klassifikationsinstituts unterstanden haben, muß entsprechend seiner Bauart und Stärke eine bestimmte „Klasse“ besitzen, auf Grund derer ohne weiteres seine einwandfreie Tauglichkeit feststeht. Solcher anerkannter Klassifikationsbehörden gibt es heute mehrere: das älteste ist der Englische Lloyd (genauer das „Lloyds Register of British and Foreign Shipping“), der seinen Namen von jenem Kaffeehausbesitzer entlehnt hat; nach ihm kommt chronologisch das französische „Bureau Veritas“ und der „Germanische Lloyd“, dann die „Norske Veritas“ und schließlich noch die „British Corporation“. Außerdem besitzt Amerika noch ein eigenes allgemein anerkanntes Klassifikationsinstitut. Die beiden bedeutendsten sind heute der Englische und Germanische Lloyd.

Aus dem ursprünglichen Arbeitsbereich der rein statistischen und Auskunftstätigkeit hat sich eine Fülle neuer Aufgaben und Befugnisse entwickelt, sobald man daranging, die an diesen Stellen zusammenströmenden reichen Erfahrungen praktisch zu verwerten, indem man aus ihnen Vorschriften für die konstruktive Durchbildung der Schiffe und für die Bemessung der Materialstärken herauskristallisierte. So entstanden für die verschiedensten Arten und Größen von Schiffen Normen der einzelnen konstruktiven Teile, denen beim Bau zu entsprechen ist, wenn das Schiff die gewünschte „Klasse“ erhalten soll.

Die Art und Weise, wie heute der Praxis die erforderlichen Materialstärken in Form von Listen an Hand gegeben werden, ist bei den einzelnen Instituten verschieden, aber bei allen relativ gleich einfach. Auf Grund bestimmter Leitzahlen, deren erste der Germanische Lloyd z. B. aus der Summe des halben Um-

fangs und der halben Breite des Schiffes errechnet und die man als Quernummer bezeichnet, kann man ohne weiteres die Materialstärken sämtlicher Querverbände ablesen; aus einer weiteren Leitzahl, dem Produkt von Quernummer und Schiffslänge, die man mit Längsnummer bezeichnet, ist mühelos die Materialstärke sämtlicher Längsverbände festzustellen. Eine weitere Leitzahl regelt schließlich die Anzahl und die Materialstärke des Stahldecks.

In der Praxis spielt sich der Bau eines Schiffes so ab, daß der Reeder seiner Bauwerft eine bestimmte „Klasse“ der von ihm gewünschten Klassifikationsbehörde vorschreibt. Die Werft fertigt dann eine Konstruktionszeichnung mit den Angaben über vorgeschriebene Materialstärken an und läßt sie von dem betreffenden Klassifikationsinstitut genehmigen. Durch „Experten“, die es in allen Schifffahrts- und Werftbezirken unterhält, überwacht dann das Institut den Bau des Schiffes selbst, und zwar hinsichtlich der Güte des verwendeten Materials und der Übereinstimmung zwischen genehmigten und eingebauten Konstruktionsstärken. Jedes Schiff erhält über seine Konstruktionseigenschaften schließlich ein Zertifikat, das seine „Klasse“ ausweist und das sich stets an Bord befinden muß. Dieselbe Beaufsichtigung wie beim Bau tritt bei großen Reparaturen, z. B. nach Schiffsunfällen, ein, und das Schiff bekommt erst dann seine „Klasse“ wieder, wenn es in der verlangten Qualität wiederhergestellt ist. Die höchste Klasse, die ein Schiff in atlantischer Fahrt bekommen kann, hat das Zeichen 100 A₄; unnötig zu erwähnen, daß die überseeischen Dampfer unserer deutschen Gesellschaften alle unter diesem Zeichen fahren. Hat das Schiff Eisverstärkungen, so wird dies durch ein E, hat es Schotteneinteilung, durch ein Kreuz gekennzeichnet. Die Zahl 4 im Klassenzeichen besagt, daß das Schiff alle 4 Jahre seine „Klasse“ erneuern muß. Es wird dann kurze Zeit aus dem Dienst gezogen und den Experten der Klassifikationsbehörde zur Besichtigung zur Verfügung gestellt. In eingehender Prüfung wird die Vollwertigkeit des Schiffes in allen seinen Teilen erneut fest- bzw. durch Anordnung von Reparaturen wieder hergestellt. Bei einem älteren Schiff kann eine solche Klassifizierung den Reeder vor die Entscheidung stellen, ob er das Geld für die vom Klassifikationsinstitut verlangten Reparaturen noch aufwenden oder das Schiff für Zwecke verkaufen oder verwenden soll, die keine solch hohen Anforderungen notwendig machen. Für bestimmte Fahrtbereiche, z. B. Mittelmeeresfahrt, große Küstenfahrt, kleine Küstenfahrt, bestehen nämlich erleichterte Klassifikationsbedingungen.

Bücherbesprechungen.

Weber, Dr. Marianne, *Max Weber. Ein Lebensbild.* Tübingen 1926, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). Gr.-8°. 719 S. In Ganzleinen geb. 27.60 M.

Marianne Weber konnte ihrem Manne kein schöneres Denkmal setzen als diese Abfassung seiner Lebensgeschichte, in der jede Zeile Max Webers Wesen und Wirken lebendig erstehen läßt. Mag es bei anderen Gelehrten ausreichen, ihre Werke zu sammeln, diesem Mann — der von Anfang an nicht ein Büchermensch, sondern Tatmensch war — wäre damit Unrecht geschehen, sein Wesentlichstes wäre still verklungen.

Die Linie seines Lebens halten am besten die Worte fest, die er selbst auf dem 5. Evangelisch-sozialen Kongreß zu Frankfurt a. M. sprach: „Ich glaube, wir müssen darauf verzichten, positives Glücksgefühl im Wege irgendeiner sozialen Gesetzgebung zu schaffen. Wir wollen, soweit es in unserer Macht steht, die äußeren Verhältnisse derart gestalten, nicht: daß die Menschen sich wohl fühlen, sondern, daß unter der Not des unvermeidlichen Existenzkampfes das Beste in ihnen, die Eigenschaften — physische und seelische —, welche wir der Nation erhalten möchten, ge-

wahrt bleiben.“ Deutlich zeigt sich hier die Dreifaltigkeit seines Programms: die ethische, die soziale und die nationale Einstellung. Er hat diesen Gedanken sein Leben lang gedient, sei es als Forscher, der um jeden Preis die Wahrheit sucht, den kulturlogische und religionssoziologische Probleme ebenso beschäftigen wie sozialpolitische und wirtschaftshistorische, sei es als akademischer Lehrer, der seine Schüler zu intellektueller Rechtfertigung und schlichter Sachlichkeit zu erziehen strebt, sei es als Politiker, der vor dem Weltkrieg, ebenso wie nach und in ihm, demokratische und nationalpolitische Ziele, ohne nach rechts oder links zu schielen, vertritt, sei es endlich als Mensch, der freiwillig auf die harmonische Ganzheit des Daseins verzichtet und sittliches Bemühen als Maßstab für Menschenwerte nimmt. An keinem Zeitproblem ist Weber vorbeigegangen, ohne Stellung zu nehmen, und wie er sich mit ihnen auseinandersetzt, ist unbedingt beachtenswert. Das Buch enthält so nicht mehr und nicht weniger als die Geistesgeschichte der letzten vierzig Jahre unter dem einheitlichen Blickpunkt einer großen Persönlichkeit.

Was die Form des Werkes anbelangt, so ist es Marianne Webers Verdienst, daß die Objektivität der Darstellung völlig gewahrt und durch zahlreiche Briefzitate auch belegt ist. Ihr straffer und anschaulicher Stil erhöht die Lesbarkeit und macht die Frau zur geeigneten Interpretin der, wenigstens in seinen gelehrten Schriften mitunter dunklen Schreibweise ihres Mannes.

Meyer, Dr. Erna, *Der neue Haushalt.* Ein Wegweiser zu wirtschaftlicher Hausführung. Stuttgart 1926, Frankhsche Verlagshandlung, 163 S. Gr.-8°. 203 Abbildungen und 12 Tafeln. Geb. M 6.50.

Inhalt: I. Grundlegende Betrachtungen: 1. Das Problem. 2. Das wirtschaftliche Prinzip. 3. Die Anwendungsmöglichkeiten des wirtschaftlichen Prinzips im Haushalt. II. Die Verwirklichung des wirtschaftlichen Prinzips im Haushalt: 1. Materialersparnis. 2. Beeinflussung der Arbeitsstätte und Arbeitsmethoden (Wohnung, Küche, Küchenführung). 3. Buchführung und häusliches Büro. 4. Berufskleidung der Hausfrau. 5. Die Frau als Käuferin. 6. Familie und Haushalt. III. Schlußbetrachtungen.

Dieses Buch prägt das Hausfrauenideal unseres Zeitalters. War die Hausfrau bisher überwältigt von der unübersehbaren Fülle unerquicklichen Kleinkrams, so lehrt sie dieses Buch die Beherrschung ihres Arbeitsgebiets, den Weg zur wirtschaftlichen Haushaltsführung. Soll das Buch auch zunächst den Hausfrauen Anweisungen zur Erleichterung der täglichen Arbeit geben, so ist doch stark betont, daß die Vereinfachung der Hausarbeit nur erlangt werden kann in gemeinsamer Arbeit zwischen Hausfrau und Industrie. Klar und eindeutig wird gezeigt, was der Verbraucher wünscht, den stummen Forderungen der Hausfrau Ausdruck verliehen. Der Kaufmann, der irgendwie mit der Hausfrau als Käuferin von Haushaltsgeräten zu tun hat, sollte daher unbedingt sich mit diesen Gedankengängen, die durch zahlreiche praktische Winke illustriert sind, bekanntmachen; denn früher oder später wird er ihnen Rechnung zu tragen haben. — Das Buch ist flott und anregend geschrieben, bedarf freilich in mancher Einzelheit noch der kritischen Durchdringung, will aber von vornherein nichts Endgültiges, sondern nur ein dankenswerter Anfang sein. Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

SACH- UND SCHLAGWORTREGISTER

für den Jahrgang XIX.

Es bedeuten: 1. 5 = Heft 1, Seite 5. * K 2. 15 = „Der Kaufmann und das Leben“, Beiblatt zur Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis, Heft 2, Seite 15.

A

- Abbildungen, Auerbachs Hof auf der Messe zu Leipzig K 2. 15.
- Geschäftshaus Marshall Field & Co., New York K 3. 21.
- Diktiermaschinen 4. 91, 92.
- Tod und Kaufmann K 4. 27.
- Elektrische Wachthunde K 12. 89.
- Abrechnungsstelle, Die Berliner Devisen- 1. 5.
- Abschreibung, Gebrauchswert u. — 4. 85; 5. 113.
- Aktiengesellschaft, Mängel im Aufsichtsratswesen 10. 225.
- Aktienkurse und Geldentwertung in Frankreich 9. 201.
- Amsterdam, Internationaler Accountants-Kongreß 9. 209.
- Analytik, Die Wirtschafts- — der Unternehmung 5. 112.
- Aufsichtsrat, Mängel im Aufsichtsratswesen 10. 225.
- Außenhandelsmonopol, Deutschlands Stellung zum sowjetrussischen — K 5. 37.

B

- Bankbetriebslehre, Das Tageskontokorrent 2. 39.
- Einiges über englisches und amerikanisches Bankwesen K 5. 33.
- Neuorganisation der Depositenkassen 8. 184.
- Bankwesen, Drei Jahre österreichische Nationalbank K 6. 46; 7. 49.
- Kaufmann und Sparkasse K 7. 55.
- Beratung, Rechts- und Wirtschafts- — K 9. 70; 10. 75.
- Berliner Devisen-Abrechnungsstelle 1. 5.
- Betriebsbuchführung 3. 59; 4. 82.
- Betriebsverrechnung und die Grundregeln ihrer Organisation 12. 281.
- Betriebswirtschaftslehre, Wird man durch die — reich? K 9. 69.
- Betriebswirtschaft und Nomographie 11. 257.
- Bewertung, siehe auch Wert.
- Abschätzung des Wertes industrieller Unternehmungen 1. 9.
- Bilanz und Gewinn 9. 211.
- Die Errechnung des Geschäftswertes 8. 182; 9. 205; 10. 227.
- Bilanz als Instrument der Rentabilitätsberechnung 2. 38.
- Graphische Darstellung 4. 83.

- Bilanz, Rohbilanz und Rentabilitätsuntersuchung 11. 260.
- Bilanzbewertung und Gewinn 9. 211.
- Bildnisse, Rudolf Mosse K 6. 43.
- Biographien, Karl Helfferich als Währungspolitiker und Gelehrter K 6. 45.
- Marshall Field & Co. K 3. 20.
- Rudolf Mosse — ein Schöpfer des deutschen Zeitungswesens K 6. 41.
- Bücherrevisor, Die wissenschaftlichen Ergebnisse des ersten internationalen Accountants-Kongresses in Amsterdam 9. 209.
- Buchführung, s. auch Rechnungswesen.
- Neue Wege im Buchungswesen K 11. 86.
- Verrechnung und Buchung der Vermögensteuer bei der OHG. und KG. 5. 108.
- Die Betriebsverrechnung und die Grundregeln ihrer Organisation 12. 281.
- Buchhandel, Der Vertrieb des Buches K 10. 73.
- Buchrevision und Kaufmann K 7. 52.
- Buch- und Betriebsprüfungsdienst der Reichsfinanzverwaltung K 4. 29; 5. 39.
- Bürobetrieb, Zeitmessungen im — 11. 254; 12. 279.
- Büromaschinen, Diktiermaschinen 4. 89.
- Büroorganisation als Lehrgebiet im Rahmen der Betriebswirtschaftslehre 1. 2.

C

- Codes, Änderungen im Code-Telegrammverkehr 7. 156; 8. 186.
- Über die Wirtschaftlichkeit kaufmännischer — 3. 62.

D

- Devisenabrechnungsstelle, Die Berliner — in der Praxis des Verrechnungsverkehrs 1. 5.
- Devisendifferenz bei der Abrechnung 1. 7.
- Devisengeschäfte, Skontierung 1. 5.
- Diagramme, Flächendiagramme zur Ermittlung des Einheitskurses 12. 274.
- Diktiermaschinen 4. 89.

E

- Einkaufsabteilung, Organisation der — 6. 139.
- England, Bankwesen K 5. 33.
- Ertrag, Die Gesetze des zu- und abnehmenden — 9. 211.
- Ertragswert 4. 86.
- Exekution bei der Devisen-Abrechnung 1. 8.

F

- Fließ-, Band- oder Wandertischbetrieb 10, 234.
Frankreich, Aktienkurse und Geldentwertung 9. 201.

G

- Gebrauchswert 4. 86; 5. 113.
— und Abschreibung 5. 113.
Geldentwertung und Aktienkurse in Frankreich 9. 201.
Geldkurve 2. 36.
Geschäftskurve 2. 36.
Geschäftswert, seine Errechnung 8. 182; 9. 205; 10. 227.
Gewinn und Bilanzbewertung 9. 211.
Gewinnschwankungsursachen, Die mathematische Analyse der — 7. 153.
Gießerei, Fließbetrieb 10. 235.
Gläubigerschutz, durch Neuorganisation der Verbände 9. 212; 10. 236.
Graphische Darstellung, Aktienkurse in Frankreich 9. 202.
— Bilanz 4. 83.
— Weizenpreis 6. 131.
— Ermittlung des Einheitskurses 12. 273.

H

- Handel, Die Frau im — K 2. 9.
Handelsmorallehre 11. 250.
Hypothekarkreditstellen, Aufbau von — für die Mittel- und Kleinindustrie 12. 283.

I

- Industriebetriebslehre, Die Systematik des Rechnungswesens 3. 58.
— Fließarbeit 10. 234.
Industrieunternehmung, Abschätzung des Wertes 1. 9.

K

- Kalkulation, Die Vor- und Nachrechnung 3. 59.
Kalkulationswert, Zur Theorie des Schmalenbachschen — 6. 134.
Kanada, Der Weizenpool 6. 130.
Kartei, Einkaufs- 6. 140.
— Obligations- 10. 237.
— Auftrags- 10. 238.
— Leistungs- 10. 239.
Kaufmann und Buchrevision K 7. 52.
— und Sparkasse K 7. 55.
— und Religion K 4. 25; 8. 57.
Kommanditgesellschaft, Verbuchung der Vermögensteuer 5. 108.
Kompensation bei der Devisenabrechnung 1. 7.
Konditionen, Zur Frage der — 1. 12.
Konjunkturbarometer 2. 34.
Kontenplan 2. 42.
Konto, Waren- und Verkaufs- 1. 17.
Kontokorrent, Das Tages- 2. 39.
Kontrolle, Betriebs- und Erfolgs- — aus dem Journal 2. 42; 3. 68.
— Order- 7. 159.
— Organisationsmängel und Unregelmäßigkeiten 5. 106.
— Elektrische Wachthunde zum Schutz des Eigentums K 12. 89.

Konventionalstrafe bei der Devisenabrechnung 1. 7.

Kostenstandards 9. 210.

Kreditzettel bei der Devisenabrechnung 1. 8.

Kurs, Graphische Darstellung des Einheitskurses 12. 273.

Kursdifferenzen, ihre Regulierung bei der Devisenabrechnung 1. 6.

L

Leipziger Messe, Zur Geschichte der — K 2. 13; 3. 22.

Lohnübersicht 2. 44.

M

Materialübersicht 2. 45.

Messe, Zur Geschichte der Leipziger — K 2. 13; 3. 22.

Mode und Betriebswirtschaft K 9. 65.

Moral, Handelsmorallehre 11. 250.

Motorradbau, Fließbetrieb 10. 235.

N

Nomographie, Über einige Anwendungsmöglichkeiten in der Betriebswirtschaft 11. 257.

O

Oberschlesien, Studienfahrt ins Industriegebiet K 8. 63.

Offene Handelsgesellschaft, Verbuchung der Vermögensteuer 5. 108.

Orderkontrolle 7. 159.

Organisationsmängel und Unregelmäßigkeiten 5. 106.

P

Paris als Modezentrum K 10. 76.

Philosophie und Kaufmann K 1. 1.

Pool, Der kanadische Weizen- — 6. 130.

Preis, Weizen- in Kanada 6. 131.

Psychologie, Die — in der Verkaufspraxis K 8. 60; 9. 67.

R

Rechnungswesen, Die Systematik des — des Betriebes und der Unternehmung 3. 58; 4. 82.

Reichsfinanzverwaltung, der Buch- und Betriebsprüfungsdienst K 4. 29; 5. 39.

Reklame, Die Psychologie in der Verkaufspraxis K 6. 60; 9. 67.

— Rationalisierung der — K 3. 17.

— Werbsachenprüfen im Tagesdienst der Kundenwerbung 6. 136.

— Werbung und Betrieb 8. 177.

— Wirtschaftliche Werbung 11. 249.

Religion und Kaufmann K 4. 25; 8. 57.

Rentabilitätsberechnung, Das Instrument der — 2. 37.

Rentabilitätsuntersuchung auf Grund der Rohbilanz 11. 260.

Reproduktionswert 1. 10.

Revision 5. 107.

— Buch — und Kaufmann K 7. 52.

Rußland, Die staatliche Versicherung 5. 116.

— Deutschlands Stellung zum sowjetrussischen Außenhandelsmonopol K 5. 37.

S

Saldenaufstellung in der Devisenabrechnung 1. 6.

Sicherheitsstellung bei der Devisenabrechnung 1. 8.

Skontrobogen 1. 5.

Skontro-Kursdifferenzen, ihre Regulierung 1. 6.

Sparkasse und Kaufmann K 7. 55.

Spekulationskurve 2. 35.

Standard, Kosten- 9. 210.

T

Trust Companies, Die moderne Entwicklung der amerikanischen — und ihre Lehren für die deutschen Treuhandgesellschaften K 11. 87; 12. 91.

U

Unkostenübersicht 2. 45.

Unregelmäßigkeiten und Organisationsmängel 5. 106.

Unternehmung, Die Wirtschaftsanalytik der — 5. 112.

Usancegeschäft bei der Devisenabrechnung 1. 7.

V

Vereinigte Staaten, Bankwesen K 5. 35.

— Verschiedene Wirtschaftsfragen K 11. 81.

— Die moderne Entwicklung der amerikanischen Trust Companies und ihre Lehren für die deutschen Treuhandgesellschaften K 11. 87; 12. 91.

Verkaufspraxis, Die Psychologie in der — K 8. 60; 9. 67.

Vermögenssteuer, Verrechnung und Verbuchung bei der OHG und KG. 5. 108.

Verrechnungsverkehr, Die Berliner Devisenabrechnungsstelle in der Praxis des — 1. 5.

Versicherung, Die staatliche — in Rußland 5. 116.

W

Werbung und Betrieb 8. 177.

Wert der industriellen Unternehmung 1. 9.

Wert, Ertragswert 4. 86.

— Gebrauchs- und Abschreibung 4. 85; 5. 113.

— Geschäftswert 8. 182; 9. 205; 10. 227.

— Zur Theorie des Schmalenbachschen Kalkulationswertes 6. 134.

Wirtschaftsbarometer, Ein Havard- — für Deutschland 2. 34.

Wirtschaftsgeschichte, Savary und sein „Parfait négociant“ K 1. 2.

— Zur Geschichte der Leipziger Messe K 2. 13; 3. 22.

Z

Zahlungsbedingungen 1. 12.

Zeitmessungen in Bürobetrieben 11. 254; 12. 279.

Autorenverzeichnis.

B

Bertel, L., Die Wirtschaftsanalytik der Unternehmung 5. 112.

Brauns, R., Neue Wege zum Gläubigerschutz durch Neuorganisation der Verbände 9. 212; 10. 236.

v. Breska H., Das Tageskontokorrent 2. 39.

D

Draugelattes, W., Warenkonto und Verkaufskonto 1. 17.

Druckenmüller, A., Der Vertrieb des Buches K 10. 73.

E

v. Ebert, G., Zur Theorie des Schmalenbachschen Kalkulationswertes 6. 134.

Eichenseer, E., Kaufmann und Sparkasse K 7. 55.

Eichler, M., Die Psychologie in der Verkaufspraxis K 8. 60; 9. 67.

F

Feldkeller, P., Handelsmorallehre 11. 250.

G

Geffers, H., Betriebs- und Erfolgskontrollen aus dem Journal 2. 42; 3. 68.

— Eine Rentabilitäts-Untersuchung auf Grund der Monats-Rohbilanz 11. 260.

Goldschmidt, R. W., Der Kanadische Weizenpool 6. 130.

— Aktienkurse und Geldentwertung in Frankreich 9. 202.

H

Haase, C., Gebrauchswert und Abschreibung 4. 85; 5. 113.

Hartwig, A., Rechts- und Wirtschaftsberatung K 9. 70; 10. 75.

Haymann, H., Zur Frage der Konditionen 1. 12.

Hellwig, R., Die moderne Entwicklung der amerikanischen Trust Companies und ihre Lehren für die deutschen Treuhandgesellschaften K 11. 87.

Hochheiser, A., Studienfahrt ins oberschlesische Industriegebiet K 8. 63.

Hönig, F., Drei Jahre österreichische Nationalbank K 6. 46; 7. 49.

Hummel, O., Die Büroorganisation als Lehrgebiet im Rahmen der Betriebswirtschaftslehre 1. 2.

— Diktiermaschinen 4. 89.

K

Keßler, E., Organisationsmängel und Unregelmäßigkeiten 5. 106.

— Mängel im Aufsichtsratswesen 10. 225.

- Kronstein, J., Die mathematische Analyse der Gewinnschwankungsursachen 7. 153.
 — Wird man durch die Betriebswirtschaftslehre reich K 9. 69.
 — Das Wesen der Betriebsberechnung und die Grundregeln ihrer Organisation 12. 281.
 Kurka, E., Mode und Betriebswirtschaft K 9. 65.

L

- Lehmann, M. R., Die Systematik des Rechnungswesens des Betriebes und der Unternehmung 3. 58; 4. 82.
 Lemke, K. H., Aufbau von Hypothekarkreditstellen für die Mittel- und Kleinindustrie 12. 283.
 Lisowsky, A., Werbung und Betrieb 8. 177.
 Lohmeyer, E., Religion und Kaufmann K 4. 25; 8. 57.

M

- Maiwald, E., Die Berliner Devisenabrechnungsstelle in der Praxis des Verrechnungsverkehrs 1. 5.
 Marck, S., Philosophie und Kaufmann K 1. 1.
 Martell, P., Zur Geschichte der Leipziger Messe K 2. 13; 3. 22.
 Menz, W., Kaufmann und Buchrevision K 7. 52.
 Meyer, F., Änderungen im Code-Telegrammverkehr 7. 156; 8. 186.
 Meyer, R., Orderkontrolle 7. 159.

N

- Nicklisch, H., Wirtschaftliche Werbung 11. 249.
 Nöllenburg, W. auf der, Über die Wirtschaftlichkeit kaufmännischer Codes 3. 62.

O

- Obst, G., Marshall Field & Co. K 3. 17.
 — Einiges über englisches und amerikanisches Bankwesen K 5. 33.
 — Karl Helfferich als Währungspolitiker und Gelehrter K 6. 45.
 — Amerika K 11. 81.
 Obst-Harnisch, E., Die Frau im Handel K 2. 9.

P

- Pickler, M., Über die Verrechnung und Verbuchung der Vermögenssteuer bei offenen Handelsgesellschaften und Kommanditgesellschaften 5. 108.

R

- Riedel, K., Organisation der Einkaufsabteilung 6. 139.
 Römer, A., Das Instrument der Rentabilitätsberechnung 2. 37.

S

- Saurma-Hoym, Graf, Neue Wege im Buchungswesen K 11. 86.
 Schmaltz, K., Ein Havard-Wirtschaftsbarometer für Deutschland 2. 34.
 Schmidt, H., Neuorganisation der Depositenkassen 8. 184.
 Schmidt, K. H., Über einige Anwendungsmöglichkeiten der Nomographie in der Betriebswirtschaft 11. 257.
 Schneider, L., Zeitmessungen in Bürobetrieben 11. 254; 12. 279.
 Schubert, A. A., Die Errechnung des Geschäftswertes 8. 182; 9. 205; 10. 227.
 Seraphim, H. J., Deutschlands Stellung zum sowjet-russischen Außenhandelsmonopol K 5. 37.
 Sommerfeld, H., Graphische Ermittlung des Einheitskurses 12. 273.
 Spannenkrebs, K., Der Buch- und Betriebsprüfungsdienst der Reichsfinanzverwaltung K 4. 29; 5. 39.

W

- Weidenhammer, R., Die Problematik der Abschätzung des Wertes industrieller Unternehmungen 1. 9.
 Weidenmüller, W., Werbsachenprüfen im Tagesdienst der Kundenwerbung 6. 136.
 Wenkel, K., Rudolf Mosse — eine Schöpfer des deutschen Zeitungswesens K 6. 41.
 Witzenhausen, M., Paris als Modezentrum K 10. 76.

Z

- Zavelberg, J., Savary und sein „Parfait négociant“ K 1. 2.
 Zeitler, J., Rationalisierung der Reklame K 3. 17.

ZEITSCHRIFT FÜR
HANDELS
WISSENSCHAFT
UND HANDELS-
PRAXIS

MIT DEM BEIBLATT

THE LIBRARY OF THE

JAN 15 1927

UNIVERSITY OF ILLINOIS

*Der
Kaufmann
und das
Leben*



HEFT 12 / DEZEMBER

1926

19. JAHRGANG

STUTTGART / C. E. POESCHEL VERLAG

INHALT

Graphische Ermittlung des Einheitskurses. Von <i>Prof. Dr. H. Sommerfeld</i> , Mannheim	273
Zeitmessungen in Bürobetrieben. Von <i>Postrat L. Schneider</i> , Berlin	279
Das Wesen der Betriebsverrechnung und die Grundregeln ihrer Organisation. Von <i>Dr. J. Kronstein</i> , Berlin-Grunewald	281
Aus der Praxis. Aufbau von Hypothekar-Kreditstellen für die Mittel- und Kleinindustrie. Von <i>Dipl. Kaufm. Dr. K. H. Lemke</i> , Hamburg	283
Rechtsfragen des Tages	285
Rundschau	287
Bücherbesprechungen	289
Literaturübersicht	293
Mitteilungen des Verlags	296

Inhalt des Beiblattes

Elektrische Wachthunde zum Schutze des Eigentums. Von *	89
Die moderne Entwicklung der amerikanischen Trust-Compagnies und ihre Lehren für die deutschen Treuhandgesellschaften. Von <i>Dipl.-Volkswirt Dr. Rudolf Hellwig</i> , Breslau	91
Klassifikation von Schiffen	95
Bücherbesprechungen	96

C. E. POESCHEL VERLAG IN STUTTGART, CALWERSTR. 18

Sommer 1927 erscheint im Umfange von ca. 30 Bogen die

Allgemeine Werbelehre

von

Dr. Rudolf Seyffert

o. Professor an der Universität Köln

Das seit Jahren erwartete Werk des Mitbegründers der modernen wissenschaftlichen Werbelehre behandelt das gesamte Gebiet der Werbung im Sinne einer Lehre von der Technik des Werbens. Mit zahlreichen noch unveröffentlichten eigenen Forschungen des Verfassers sind die gesicherten Ergebnisse der bisherigen werbewissenschaftlichen Forschung zu einem System der Werbelehre verarbeitet, das sowohl den Anforderungen des akademischen Unterrichts wie den Bedürfnissen der Werbepaxis gerecht zu werden versucht. Ungefähr 400 zum Teil farbige Abbildungen und Schemata veranschaulichen die praktische Auswirkung des im Textteil gesagten und geben so Anleitung zur praktischen Handhabung der Werbetechnik.

C. E. POESCHEL VERLAG / STUTTGART

Einbanddecke zur Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis

XIX. Jahrgang 1926

Preis in Leinen RM 2.—

Diesem Heft liegt das Inhaltsverzeichnis und das Sach- und Schlagwortregister des 19. Jahrgangs bei, der damit abschließt. Für den 19. Jahrgang haben wir Einbanddecken anfertigen lassen, da viele Abonnenten Wert darauf legen, die Zeitschrift gebunden aufzuheben, um sie so besser zum Arbeiten und Nachschlagen benutzen zu können. Auch für die Bücherei ist ein gebundener Jahrgang schöner und zweckmäßiger. Wir bitten, die Rückseite der Karte auszufüllen und an Ihren Buchhändler zu senden.

Von der Buchhandlung

Postkarte

bestelle ich:

Einbanddecke

zum XIX. Jahrgang 1926
der Zeitschrift für Handels-
wissenschaft und Handelspraxis

Preis RM 2.—

Name und genaue Anschrift:

3 NEUE BÜCHER ÜBER REKLAME

PSYCHOLOGIE DER REKLAME

Dr. Ch. von Hartungen

über 350 Seiten mit vielen zum Teil mehrfarbigen Abbildungen.

2. Auflage / Geheftet RM 11.— / In Ganzleinen gebunden RM 13.50

In ansprechendem Gewande stellt sich dieses Buch dem Leser vor und will ihn führen in ein Gebiet geheimster, aber wirkungsvollster Einflußnahme auf das Einzel-Individuum wie auf Menschengesamtheiten. Der Verfasser gibt aber nicht nur eine Beschreibung der Erscheinungsformen der Reklame, die bei ihrer modernen Anwendung zu verzeichnen sind, er untersucht die letzte Wirkung auslösenden Ursachen, die wir in der Seele des Einzelnen wie der Masse zu suchen haben. Die Erkenntnis der Psyche der zu bearbeitenden Menschen bzw. des Menschenkreises wie der Technik der Reklame aber wird den Kaufmann vor unnützen Ausgaben und geschäftlichen Enttäuschungen schützen, wird ihm vielmehr den Erfolg sichern. *Deutsche Handelsware, Nürnberg.*

GESCHÄFTSKUNST

Paul Bartholomay Direktor des Messeamtes Köln

2. vermehrte und verbesserte Auflage / Über 250 Seiten

25 Abbildungen / In Ganzleinen gebunden RM 10.50

Das Studium der Werbekunst ist heute schlechthin für jeden Kaufmann unentbehrlich. Heute im Zeichen der zahlreichen europäischen Messen muß jeder Fabrikant und Kaufmann, wenn er Erfolg haben will, die Propaganda in Wort, Schrift und Bild als wichtigsten Teil seines Geschäftsbetriebes ausbauen. In diesem Sinn schrieb Paul Bartholomay das Buch „Geschäftskunst“. Seine Vorbilder hat er hauptsächlich der amerikanischen Großindustrie entnommen, die erfolgreich moderne Werbetheorien zuerst in die Tat umgesetzt hat. *Frankfurter Zeitung, Frankfurt.*

PSYCHOLOGIE DER WERBUNG

Geheimrat Prof. Dr. Karl Marbe

Vorstand des Psychologischen Institutes der Universität Würzburg

Über 130 Seiten / Brosch. RM 6.— / In Ganzleinen gebunden RM 7.50

Dieses Buch behandelt in allgemein verständlicher Form die Grundfragen der Psychologie der Werbung oder Reklame. So eng seine Ausführungen daher mit der wissenschaftlichen Psychologie verknüpft sind, so war bei seiner Abfassung doch der praktische Gesichtspunkt beherrschend. Es will dem Reklamefachmann und überhaupt dem Geschäftsmann ein Führer bei den psychologischen Problemen seiner Werbearbeit sein und es nimmt daher enge Fühlung zur Praxis. Abgesehen von vielen einzelnen praktischen Winken will es vor allem demjenigen, welcher Reklame treibt, psychologische Gesichtspunkte an die Hand geben, die seine Arbeit fruchtbar machen. *Aus dem Vorwort.*

C. E. POESCHEL VERLAG / STUTTGART

Bei Anfragen u. Bestellungen wolle man sich auf die „Zeitschrift für Handelswissenschaft u. Handelspraxis“ beziehen.

Es gibt wohl keinen Industriezweig, der in diesem umfassenden Werk nicht eingehend gewürdigt und behandelt worden wäre.

So urteilt der „Kosmos“ über

ERDMANN-KÖNIGS

Grundriss der allgemeinen Warenkunde

unter Berücksichtigung der

Technologie und Mikroskopie

für Handelsschulen, Handelsakademien und Handelshochschulen, gewerbliche Lehranstalten,
zur Vorbildung für Lehramtskandidaten, Wirtschaftspolitiker und zur Weiterbildung
für Kaufleute und Techniker im Betriebe

Siebzehnte bis neunzehnte neubearbeitete Auflage

von

ING. ERNST REMENOVSKY

Professor am Bundes-Realgymnasium Wien II, ext. Lehrer an der Wiener Handelsakademie
und Kursleiter an der Hochschule für Welthandel in Wien

XXXIV, 1244 Seiten mit 668 Abbildungen im Text u. 24 Tafeln. 1925. In 2 Bänden RM. 35.—, geb. RM. 40.—

Aus den Urteilen der Fachpresse:

Zeitschrift für Handelswissenschaft u. Handelspraxis: Zum grundlegenden Studium des unermeßlich großen Gebietes ist das vorliegende Werk vorzüglich geeignet. Die Darstellung ist durchweg sachlich und umschließt eine Fülle wichtiger Einzelheiten. Der Wert des Buches wird durch die zahlreichen Bilder und die vornehme Ausstattung erhöht.

Prof. Dr. Viktor Pöschl

Weltwirtschaftliches Archiv: . . . so daß das Buch mit seiner Fülle von Abbildungen und Tafeln ein ausgezeichnetes, in seiner Art singular dastehendes Nachschlagewerk über alle Waren der gegenwärtigen Wirtschaft darstellt.

Central-Zeitung: Daß für jeden im wirtschaftlichen Leben Stehenden genaue Warenkenntnis eine unbedingte Notwendigkeit bedeutet, ist eine Tatsache, auf die heute mehr als je hingewiesen werden muß. Das vorliegende Buch erfüllt in ausgedehntem Maße alle Ansprüche.

H. H.

Ausführlicher Prospekt auf Wunsch gern kostenlos!

JOHANN AMBROSIOUS BARTH, VERLAG, LEIPZIG

Über aktuelle Tagesfragen werden Sie eingehend informiert,
wenn Sie zu den Lesern der

PLUTUS-BRIEFE

(Herausgegeben von Georg Bernhard und Bruno Buchwald)

gehören.

Der Inhalt der Briefe veraltet nicht

Jahrgang 1925

der noch in einer geringen Anzahl Exemplare
lieferbar ist, behandelte folgende Themata:

- | | |
|--------------|---|
| Brief Nr. 1: | Devisengeschäfte |
| " " | 2: Termingeschäfte |
| " " | 3: Rentenbank-Kreditanstalt |
| " " | 4: Privatkontomarkt |
| " " | 5: Lombard und Report |
| " " | 6: Sparkassen, Girozentralen, Stadt- und Kommunalbanken |
| " " | 7: Der Stinnes-Konzern |
| " " | 8: Aufwertung |
| " " | 9: Arbeitersparnis im Bankgewerbe |
| " " | 10: Kreditsicherung |
| " " | 11: Auslandsanleihen |
| " " | 12: Sammeldepot |

Seit

Januar 1926

sind nachstehende Briefe erschienen:

- | | |
|--------------|--|
| Brief Nr. 1: | Mehrstimmrechts- und Verwertungsaktien |
| " " | 2: Konsortialgeschäfte |
| " " | 3: Anlage in Wertpapieren |
| " " | 4: Außenhandelsfinanzierung |
| " " | 5: Die Deutsche Steinkohlenindustrie |
| " " | 6: Ausländische Fondsbörsen I |
| " " | 7: Die gewerblichen Kreditgenossenschaften |
| " " | 8: Ausländische Fondsbörsen II |
| " " | 9: Eisenindustrie und Stahltrust |
| " " | 10: Stahlverein und Kontinental-Kartell |
| " " | 11: Effekterterminhandel |

Bezugspreis: Vierteljährlich RM. 6.—, jährlich RM. 20.—

Plutus-Verlag G.m.b.H., Berlin NW 6, Schiffbauerdamm 19z

Muth'sche Verlagsbuchhandlung Stuttgart

Sie eben erschien:

DR. ERWIN GOERKE

Der Wirtschafts- Erfolg



470 Seiten. In Ganzleinen RM. 9.—

Dem wirtschaftlichen Denken und Handeln be-
gegnet heute, da die Vielgestaltigkeit und die
Verschachtelung der Zusammenhänge schier unüber-
sehbar geworden sind, ungemein große Schwierig-
keiten. Soweit erfolgreiches wirtschaftliches Handeln
überhaupt gelehrt werden kann, ist dieses Buch,

dem etwas Ähnliches

nicht an die Seite zu stellen ist,

berufen der Lehrmeister zu sein. / Das Werk vermittelt
mit der Gestaltungskraft des Denkers und Künstlers
in seinen „fünfhundert Grundgedanken“ eine reiche
Fülle von Belehrung und Anregung. Es darf gleich-
sam als eine Grammatik des Geschäftserfolges, als ein
Vermittler gesunder Denkbilder und als ein Kompaß
richtunggebenden Handelns gelten. Seine sorgfältige
Durcharbeitung und klare Gestaltungskraft machen es
zu einem geistigen Rüstzeug der Erwerbswirtschaft.

Ein vortreffliches Geschenkwerk

**p
de**

Sie eben erscheint:

Bankbetriebslehre

von Dr. jur. et Dr. rer. pol.

HANS BERNICKEN

Banksyndikus und Diplom-Kaufmann

VIII und 163 Seiten

Geh. RM 6.50 / Ganzleinen RM 8.—

Bernickens Lehre

vom Bankbetrieb ist berufen, überall da ein-
zudringen, wo es die Vervollkommenung des
Bankbetriebes gilt. Sie will die Bank in ihrem
Aufbau und in ihren Lebensäußerungen er-
forschen, systematisch darstellen und kriti-
sieren. Der Zweck ist, zur Erkenntnis und
Beherrschung der Betriebsvorgänge zu
kommen, denn das Verständnis des Seins
soll die Erkenntnis des Seinsollens zur Folge
haben. Dabei wird natürlich das finanzielle
Ergebnis des Bankbetriebes verfolgt und die
Frage der Unkosten, die ja das Ergebnis
mitbedingt. Das Werk ist aus der bank-
betrieblichen Praxis entstanden; der Ver-
fasser hat es seinen Vorlesungen zugrunde
gelegt, die er an der Universität Köln im
Auftrage der wirtschafts- und sozialwissen-
schaftlichen Fakultät gehalten hat.

Verlangen Sie auch den
Prospekt über unsere
Neuerscheinungen für die Bank

**C. E. POESCHEL VERLAG
STUTT GART**

Handwörterbuch der Betriebswirtschaft

Herausgeber Prof. Dr. H. Nicklisch

S O E B E N E R S C H I E N D E R

Z W E I T E B A N D

BRESLAU — HANDELSHOCHSCHULWESEN

Umfang, Erscheinungsweise und Preis:

Voraussichtlich 15—20 Lieferungen mit etwa 6400 Spalten in Lexikon-Format. Subskriptionspreis der Lieferung (10 Bogen mit 320 Spalten) RM 7.—. Erst der Bezug der 2. Lieferung verpflichtet zur Abnahme des ganzen Werkes. Band I und II die je 5 Lieferungen enthalten, in Ganzleinen gebunden je RM 38.—, in Halbleder je RM 41.—. Für die Bezieher der Lieferungen stehen Einbanddecken in Ganzleinen RM 2.50 und in Halbleder RM 4.50 zur Verfügung, beide mit Golddruck nach Entwurf von Prof. Dr. Tiemann, Leipzig. Die Lieferungen kommen in etwa monatlichen Abständen zur Ausgabe.



1926

C. E. Poeschel Verlag / Stuttgart

Dr. Walther Rothschild / Berlin-Grünwald

Soeben erscheint

Internationales Privatrecht

Von

Dr. Ernst Frankenstein

Rechtsanwalt und Notar in Berlin

Erster Band, XXXII, 616 Seiten, Großoktap

Preis RM. 20.—, in Ganzleinen RM. 24.—

Eine umfassende Darstellung des internationalen Privatrechts, die zugleich den Bedürfnissen der Praxis und den Anforderungen der Wissenschaft entspricht, fehlt in Deutschland. Diese Lücke will das vorliegende Werk ausfüllen, welches die erste Kritik (Prof. Neumeyer in der juristischen Wochenschrift) als ein Buch von tiefem Ernst und umstürzend neuen Gedanken rühmt. Der Verfasser, der in der internationalen Praxis steht, hat eine Fülle an deutscher und ausländischer Rechtsprechung zusammengetragen, wie sie in ähnlichem Umfang in Deutschland in den letzten 50 Jahren nicht veröffentlicht wurde. Aber nur eine Zusammenstellung der Entscheidungen und Lehrmeinungen hätte nicht genügt, da es doch im internationalen Privatrecht kaum einen Satz gibt, der unbestritten ist. Um diesem Recht eine feste Grundlage zu geben, mußte die Untersuchung der Grundbegriffe dem Verfasser das Material liefern, mit dem er ein scharf gegliedertes System von strengster Folgerichtigkeit aufbaut mit dem Ergebnis, daß nunmehr die großen Streitfragen der Rück- u. Weiterverweisung, der Qualifikation und zahlreiche andere sich mühelos lösen. Auch das Völkerrecht gewinnt eine neue Beleuchtung. Der jetzt vorliegende Band enthält die Grundlagen und den Allgemeinen Teil; der zweite Band (Obligationen und Sachenrecht) mit einem Anhang (Handels- und Seerecht) erscheint 1927; der dritte Band (Familien- und Erbrecht) 1928. Sorgfältige Sach- und Inhaltsverzeichnisse erleichtern die Benutzung des Werkes.

Jeder Band ist einzeln käuflich.
Ausführlicher Prospekt unberechnet.

Das
Weihnachtsgeschenk

DER KAUFMANN 1927

Abreißkalender
für
Handel und Industrie

176 Blatt mit 157 Bildern
auf Kunstdruckpapier
RM 3.50

★

Organisation, Berlin: Der erste künstlerische Abreißkalender für das Büro. Illustrativ wie textlich ist er vielseitig und vorbildlich. Was den Kaufmann und Industriellen interessieren kann, findet er hier in so schöner Form, daß der Erwerb des Kalenders nur zu empfehlen ist.

Illustrierter Prospekt
mit Preisaufgabe
kostenlos.



C. E. POESCHEL
VERLAG
STUTTGART

SIR
ERNEST
BENN

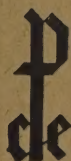
SOEBEN ERSCHIEN

Wenn ich Arbeiterführer wäre

PREIS
RM. 3.60

Aus dem englischen übersetzt von ING. H. KRENKEL
und DR. FR. TRAUTMANN

Sir Ernest Benn geht davon aus, daß er kein Arbeiterführer ist. Er führt aber eine ganze Reihe von Gründen an, die ihn zu einer solchen Stellung befähigen würden. Wir müssen die Kaufkraft des Volkes steigern. Alle Geisteskräfte der Gewerkschaften und der Fabrikanten müssen darauf gerichtet werden, wie die Bedürfnisse geweckt und der Verbrauch gesteigert werden kann und vor allem muß der Arbeiter zur willigen Hilfe mit herangezogen werden. Die Verwirklichung dieses Zieles kann nach Benn nur dadurch erreicht werden, daß die Verdienstmöglichkeiten der arbeitenden Klasse nicht beschränkt werden. Gleichbedeutend ist die Notwendigkeit, daß die Gewerkschaften sich eingehender mit Erziehungsfragen beschäftigen. Die gegenwärtige Lage ist, obwohl sehr schwierig, nicht aussichtslos. Sie kann als Wendepunkt der Haltung der Arbeitgeber und Arbeitnehmer in industriellen Fragen betrachtet werden. Sir Ernest Benns Buch wird zur Lösung der schwebenden Fragen und zur Bildung eines gesunden Urteils für die Einschlagung des richtigen Weges wertvollste Dienste leisten.



STUTTGART
C. E. POESCHEL VERLAG



Das betriebswirtschaftliche Schrifttum

Nachweis und Auswertung der in- und ausländischen Fachliteratur

Herausgegeben und verlegt vom

Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung
Berlin NW 7

Die Literatúrauswertung des AWW stellt eine Sammelarbeit dar, wie sie in diesem Umfange bisher noch an keiner Stelle geleistet worden ist. Bereits im ersten Heft sind mehrere hundert in- und ausländische Fachzeitschriften ausgewertet worden.

Von den reinen Bibliographien größeren Umfangs, die gewöhnlich nur Titel bringen, unterscheidet sich die Literatúrauswertung des AWW dadurch, daß bei fast allen angeführten Aufsätzen der Inhalt auszugsweise wiedergegeben ist. Hierdurch gewinnt dieser Literaturnachweis einen **überraschend lebendigen Charakter** und gibt jeden Monat dem Leser in müheloser Form einen **schnellen und umfassenden Überblick** über die neueste **Fachliteratur** des **In- und Auslandes**.

Die Literatúrauswertung des AWW ist für **Praxis** und **Wissenschaft** gleich unentbehrlich. Sie sollte in keinem **Betrieb** und **Unternehmen**, in keiner **Verbandsgeschäftsstelle** und in keiner **Bibliothek** fehlen. Jeder einzelne **Betriebswirtschaftler**, der auf seinem Fachgebiet auf dem laufenden bleiben will, sollte sich ihrer bedienen.

Bezugspreis für November-Dezember 1926 (2 Hefte) RM 3.—

Bestellen Sie

Das betriebswirtschaftliche Schrifttum

für November-Dezember 1926

bei Ihrer zuständigen Postanstalt

Bei Anfragen u. Bestellungen wolle man sich auf die „Zeitschrift für Handelswissenschaft u. Handelspraxis“ beziehen.

Waller de Gruyter & Co.
Postscheckkonto:



Berlin W 10 und Leipzig
Berlin NW 7 Nr. 59533

Neuerscheinungen:

Handelsgesetzbuch (ohne Seerecht). Mit den ergänzenden Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuchs und einem Anhang, enthaltend das Einführungsgesetz, das Depotgesetz, die Bestimmungen über Börsentermin- und Differenzgeschäfte u. a. Nebst Erläuterungen. Im Anschluß an die Textausgabe von F. Litzauer. Von Dr. Albert Hoffe, weil. Geh. Justizrat, Oberlandesgerichtsrat a. D. und ord. Honorarprofessor. Neubearbeitet von Dr. Ernst Heymann, Geh. Justizrat, ord. Professor an der Universität Berlin. Siebzehnte Auflage. Unter Mitwirkung von Dr. Karl August Griffl in Berlin. Oktav. VIII, 693 Seiten. In Leinen geb. M. 14.— (Guttenbergische Sammlung Deutscher Reichsgesetze Band 4).

Handelsrecht und Schiffsrecht. Von Dr. Julius von Gierke, ord. Professor der Rechte in Göttingen. Zweite, umgearbeitete Auflage. Oktav. XIV, 618 Seiten. M. 18.—, geb. M. 20.— (Grundrisse der Rechtswissenschaften, 4. Band.)

Kommentar zum Gesetz, betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung. (Früher Staub-Hachenburg.) Fünfte Auflage unter Mitarbeit von Dr. Frh. Ding, Rechtsanwalt in Mannheim, und Dr. Walter Schmidt II, Rechtsanwalt in Berlin, von Dr. Max Hachenburg, Rechtsanwalt in Mannheim. Erster Band. (§§ 1—34.) Großoktav. VI, 527 S., M. 23.—, in Leinen geb. M. 25.— (Guttenbergische Sammlung Deutscher Reichsgesetze. Handkommentare.)

Zivilprozeßordnung und Gerichtsverfassungsgesetz nebst Anhang, enthaltend Entlastungsgesetze. Mit Anmerkungen unter besonderer Berücksichtigung der Entscheidungen des Reichsgerichts. Begonnen von Dr. R. Eyndow. Fortgeführt von L. Busch, Reichsgerichtsrat i. R., jetzt zugleich mit Dr. B. Kranh, Landgerichtsdirektor. Neunzehnte, vermehrte Auflage. Großoktav. VIII, 1335 Seiten. In Leinen geb. M. 25.— (de Gruyter'sche Sammlung Deutscher Reichsgesetze. Handkommentare.)

Die Eisenbahn-Verkehrsordnung vom 23. November 1903 mit allgemeinen Ausführungsbestimmungen sowie dem internationalen Übereinkommen über den Eisenbahnfrachtverkehr vom 30. Mai 1925 und dem internationalen Übereinkommen über den Eisenbahn-Personen- und Gepäckverkehr vom 12. Mai 1925. Textausgabe mit Anmerkungen. Dritte Auflage. Nach dem Tode von Dr. jur. Blume herausgegeben mit Anmerkungen von Dr. jur. W. Weirauch, Direktor der Deutschen Reichsbahn-Gesellschaft. Taschenformat. 522 Seiten. In Leinen geb. M. 12.— (Guttenbergische Sammlung Deutscher Reichsgesetze Band 91.)

DIE UNTERNEHMUNG

Zeitschrift

für Betriebswirtschaft und Steuer

das Fachorgan

für Rationelle Betriebsführung in
Büro und Betrieb

Bekannte Mitarbeiter

für Buchhaltung, Bilanz, Kapital-
beschaffung, Kalkulation, Steuer-
praxis, Reklame, Rechtsprechung

vierteljährlich 3 Hefte — Mk. 3.—

Jedes Heft 48 Seiten
Probehefte kostenlos

Verlag

Wilh. Langguth / Eßlingen a. N.

Den Weg zum Erfolg

zeigt Ihnen das soeben in
Neuaufgabe erschienene Werk
Maier-Rothschild
= Kaufmannspraxis =
Handbuch der Kaufmannswissenschaft
und Betriebstechnik.

Unter Mitwirkung von 21 hervorragenden Fachleuten heraus-
gegeben von Dr. Karl Rohwaldt. Neueste Auflage 1926,
Lexikon-Format, weit über 1000 Seiten auf holzfreiem Papier.
2 Bände in Ganzleinen 30 M., in Halbleder 38 M. (Bis jetzt
165 000 abgesetzt.) Das Werk umfaßt das Gesamtgebiet
des kaufmännischen Wissens und ist für jeden vorwärts-
strebenden Kaufmann unentbehrlich.

Karze Inhaltsübersicht: Kaufmännisches Bildungs-
wesen / Wirtschaftslehre und -geographie / Konjunkturkunde
Statistik / Bürgerliches und soziales Recht / Handels-,
Wechsel- und Scheckrecht / Kaufmännischer Schriftverkehr
Kurzschrift / Kaufmännisches Rechnen / Buchführung
Kalkulationslehre / Steuerliche Rechnungs-
legung / Zahlungs- und Kreditverkehr / Ordnung und Organisation
Geschäftsleitung / Werbewesen. — Ich liefere das Werk sofort
vollständig **ohne jeden Zuschlag** gegen Monatszahlungen von **nur**
Anerkennungen: „Dieses vorzügliche und so gemeinverständlich gehaltene Werk ist
für den kaufmännischen Nachwuchs ein ganz vortreffliches Mittel zur Weiterbildung.“
P. Sch. in Hamburg. — „Ich verdanke letzten Endes meine jetzige gute Stellung dem
„Maier-Rothschild.“ A. D. in Berlin.

5 M.

Buchhandlung Karl Block, Berlin SW 68, Kochstraße 9
Postscheckkonto 207 49. Zahlkarten kostenlos.

Bestellschein. Unterzeichneter bestellt bei der Buchhandlung Karl Block,
Berlin SW 68, Kochstraße 9 laut Anzeige in Z. f. Hw. u. Hp.
Maier-Rothschild, Kaufmannspraxis. Neueste Auflage 1926. 2 Bände in Ganz-
leinen 30 M., in Halbleder 38 M. — gegen bar — gegen Monatszahlungen von **5 M.** —
Der ganze Betrag — die erste Rate — folgt gleichzeitig — ist nachzunehmen. (Nicht-
gewünschtes gefll. streichen.) Erfüllungsort Berlin.

Ort und Name u.
Datum Stand:

Wirtschaftspolitische Zeitfragen

Herausgegeben von Prof. Dr. Ernst Schultze in Leipzig

Soeben erschienen:

1. Heft:

Das Transferproblem

Von Ludwig Kastl, Berlin

Geh. Regierungsrat, geschäftsführendes Präsidialmitglied d. Reichsverbandes der deutschen Industrie
und Professor Dr. Robert Liefmann, Freiburg i. Br.

80 Seiten / Geheftet M. 4.—

Obwohl das Transferproblem mit jedem Tage an Aktualität gewinnt, wird oft verkannt, daß es, auf lange Sicht gesehen, eins der wichtigsten, wenn nicht das wichtigste Thema der deutschen Staats- und Wirtschaftspolitik überhaupt ist. Das Dawes-Gutachten hat neben der Festsetzung der deutschen Reparationsverpflichtungen selbst auch diese Frage zu lösen versucht und zwar auf dem einzig möglichen, rein wirtschaftlichen Wege. Licht in das Dunkel der komplizierten Transferbestimmungen zu bringen und Argumente für die früher oder später notwendige Revision des Dawesplanes zu liefern, ist das Ziel dieser Arbeit.

2. Heft:

Dauerkrisis und Daweslast

Von Professor Dr. Ernst Schultze, Leipzig

96 Seiten / Geheftet M. 4.80

„Die vorliegende Arbeit entwirft ein kritisches Bild des Einflusses des Dawesabkommens auf die Lage der deutschen Volkswirtschaft. Es untersucht in den ersten Kapiteln die Entgüterung der deutschen Volkswirtschaft, des weiteren unseren Kapitalschwund, widmet den Ursachen der Passivität unserer Handelsbilanz eine viel Neues bietende systematische Untersuchung, ferner den Auslandskrediten und den Goldankäufen der Reichsbank. Ein ausführliches Kapitel schildert die verheerenden Wirkungen des Fiskalismus. In einem Schlußkapitel behandelt der Verfasser die schweren Gefahren des Dawesabkommens, das sämtliche Wirtschaftsmaßnahmen Deutschlands aufs einschneidendste beeinflusst . . .“

Bankwissenschaft

3. Heft:

Freie Ströme!

Von Professor Dr. Richard Hennig, Düsseldorf

104 Seiten / Geheftet M. 5.—

Der Verfasser, der als Verkehrswissenschaftler bekannt ist und der See- und Binnenschifffahrt stets besonderes Interesse entgegenbracht hat, hat sich die Aufgabe gestellt, an Hand der seit 1648 abgeschlossenen Original-Staatsverträge klarzulegen, was eigentlich unter den jetzt so viel mißbrauchten Begriffen „Flaggenfreiheit“, „Internationalisierung“ usw. zu verstehen ist. Er kommt dabei zu dem immerhin auffälligen und überraschenden Ergebnis, daß zwar die „Freiheit der Schifffahrt“ ein klar umrissener und eindeutig festgelegter Begriff, das Wesen der „Internationalisierung“ von Strömen aber bisher überhaupt nicht begrifflich zu erfassen ist. Jeder Versuch, den Begriff zu definieren, führt ad absurdum. Fast jeder Staatsvertrag, der sich mit Internationalisierungen und Befugnissen internationaler Schifffahrtskommissionen abgab, hat etwas anderes darunter verstanden, so daß wir zur Zeit vor einem geradezu beispiellosen begrifflichen Wirrwar stehen. Ohne eine einwandfreie internationale Säuberung der Materie kommen wir nicht aus.

G. A. Gloeckner / Verlagsbuchhandlung / Leipzig

Bei Anfragen u. Bestellungen wolle man sich auf die „Zeitschrift für Handelswissenschaft u. Handelspraxis“ beziehen.

Für jeden, der Zeit, Geld und Kraft sparen will,
ist unentbehrlich die

Taylor-Zeitschrift

Monatshefte für wissenschaftliche Betriebsführung
und rationale Wirtschaft mit besonderer Berücksichtigung des Taylor-Systems.

Herausgegeben unter der Redaktion von
JUSTUS BORMANN, Direktor der österreichischen Werke
(für Maschinentechnik); Dr. jur. phil. et rer. pol. RUDOLF
GRANICHSTAEDTEN-CZERVA, eh. Doz. d. Hochsch. f. Welt-
handel (für Volkswirtschaft); Dr. med. WALT. KOLMER,
a. o. Prof. an d. Wiener Universität (für Arbeitsphysiologie);
Hofrat Ing. CARL H. KÜPPER, Gewerbe-Inspektor im Staats-
amte für soz. Verwaltung (für Arbeiterschutz); RICHARD
LOTTIES, Eigentümer, Herausgeber und verantwortlicher
Redakteur; Dr. Ing. EDUARD REBHAN, techn. Konsulent
(für Bauwesen).

Die Hauptaufgabe der Taylor-Zeitschrift ist der Ausbau
von Taylors Grundsätzen in Theorie und Praxis, z. B. Arbeits-
physiologie (insbesondere das Ermüdungsproblem), Zeit-
und Bewegungsstudien, Psychotechnik (insbesondere die
Berufseignung des Industriearbeiters), eine exakte Lösung
der Lohnfrage, Büro-Organisation, Absatztechnik (Reklame,
Verkäufe), Normalisierung. Sie seien hier erwähnt, um nur
einige von den vielen Arbeitsgebieten namentlich anzu-
führen, denen sich die Taylor-Zeitschrift widmet, nebst dem
weiten Gebiet rationaler Wirtschaft. Zur Verwirklichung
aller vorstehend angegebenen Richtlinien dienen Original-
Aufsätze, wie auch die Rubriken: Rundschau, Vortrags-
berichte, Sprechsaal, Bibliographie, Literatur-Besprechungen
und Inhalts-Verzeichnisse besonders wichtiger Publikationen.

Abonnieren Sie die Taylor-Zeitschrift!

Sie kostet pro Vierteljahr nur 2 Mark
Sagt sie Ihnen nicht zu, so bestellen Sie sie nach
einem Vierteljahr wieder ab; aber zunächst müssen
Sie abonnieren bei der Verlags-Buchhandlung
Richard Lotties in Wien XIII/89
Penzingerstraße 30

BOTTS HANDWÖRTERBUCH DES KAUFMANNS

LEXIKON FÜR HANDEL UND INDUSTRIE

Der große Bott ist das Spiegelbild der
gesamten Wirtschaft

Der große Bott gibt schnell, sicher und
erschöpfend Auskunft

Der große Bott ist zugleich Lehrbuch
und Nachschlagewerk

Der große Bott ist das erste große
Kaufmannslexikon in 5 Bänden. Er hat über 320 Mitarbeiter,
etwa 5500 Seiten Umfang mit ca. 38000 Stichwörtern, 5200
Abbildungen, 2800 Karten und Tabellen. Seeben erschien

Band 3: S-M in Halbleder gebunden
RM. 30.—, Prospekthefte mit Kunstbroschüren
geographischen Karten und Probefolien kostenlos
durch jede Buchhandlung oder direkt vom Verlag



HANSEATISCHE VERLAGSANSTALT
HAMBURG 36

TATSÄCHLICH DURCHGEFÜHRTE WERBEFELDZÜGE

schildert Ihnen mit Angabe der Aufwand-
zahlen, den Mustern der erfolgbringenden
Werbemittel und den Erfolgsziffern die
„Reklame-Praxis“, die interessanteste deutsche
Reklamefachzeitschrift:

1. Wie wir unseren Kohlenumsatz um 40% in die Höhe trieben. Von Wandelt.
2. Der Werbefeldzug für eine Spezialmaschine gegen zwei starke Gegner. Von Weigl.
3. Ein interessanter, direkter Reklamefeldzug für Schuhe.
4. Der gemeinsame Werbefeldzug d. Hotelgewerbes. Von Nitsch.
5. Das Leder gegen seine Ersatz. Der gemeinsame Werbefeldzug der amerikanischen Lederindustriellen. Von Ferk.
6. Der Werbefeldzug der Zigarettenfabrik Haus Neuberger.
7. Einführung einer Rasierklingen-Schleifmaschine. Von Schwaderer.
8. Einführung einer neuen Zahnpaste. Von Kupferberg.
9. Gemeinsame Werbung einer Schreibmaschinen- und Fabrikband-Fabrik.
10. Aus dem Werbefeldzug einer amerikanischen Kohlenkompanie.
11. Wie baut man ein Tabakversandgeschäft auf? Von Elsässer.
12. Die Geschichte eines Erfolges im Kolonialwarenhandel. Von Elsässer.
13. Wie eine Kerzenfabrik einen neuen Werbeweg entdeckte. Von Pauli.
14. Wie verkauft man Autos durch Werbebriefe? Von Linnmann.
15. Aus der Werbearbeit einer Schokoladenfabrik.
16. Ein Beitrag zur Reklame in der Glühlampenbranche.
17. Neue Wege in der Reklame der Schreibmaschinenindustrie.
18. Wie verkauft man Pfarrern eine Schreibmaschine? (Aus den Erfahrungen eines Werbeleiters.) Von Otto Gengenbach.
19. Aus dem Werbefeldzug eines Kurhotels. Von Harry Nitsch.
20. Der Werbefeldzug eines Konfektionsgeschäfts. Von H. Rambacher.
21. Wie die bekannte Dynabalschleifmaschine eingeführt wurde. (Ein Werbefeldzug ohne Werberomantik.) Von Gerhard Haug, München.

Bestellen Sie ein Probeheft zu RM 1,50 per
Nachnahme oder am besten gleich ein Jahres-
abonnement für vierteljährlich RM 6,—!
(Postscheck-Konto: Stuttgart 16401).
Jedes Monatsheft hat einen Umfang von
40 bis 50 Seiten Kunstdruck, Großformat
und enthält jeweils 3—4 Werbefeldzüge, neue
Geschäftsrezepte, die Rubrik: „Ideenmarkt“
und „Neue Werbewege“.

VERLAG

«REKLAME» PRAXIS

STUTTGART-CANNSTATT-S
Eisenbahnstraße 23

Das deutsche Direktorenblatt

ist die Zeitschrift

„Aktiengesellschaft“

Zeitschrift für Vorstand, Aufsichtsrat und
Aktionär. Alleiniges amtliches Organ
des Verbandes der Aktiengesellschaften

*

Sie bringt
über Aktienwesen, Aktienrecht usw.
alles das, was der Gesellschaftsdirektor
wissen will und wissen muß.

*

Bezugspreis vierteljährlich RM. 4.50
Jährlich 24 Hefte

E. Philipps Buchhandlung, G. m. b. H.
Abt. Verlag
Frankenstein i. Schles.

Steuertarife!

„Für jeden Praktiker unentbehrlich,
da es auf jede Frage Antwort gibt!“

So urteilt die
„Germania“
vom 13. Juni 1926

über

Fluhme
ABC der Reichssteuersätze
auf Grund der Reichsteuerreform
1925

Preis M. 1.50 und 10 Pfg. Porto.

ABC-Verlag Georg Flock
Leipzig N 23
Postcheckkonto: Leipzig 53497

Rationalisierung bringt Sie durch die Krise!

Lesen Sie die Halbmonatsschrift
„**ORGANISATION**“
die älteste Zeitschrift für wirt-
schaftliche Betriebsführung!

Umfang jeder Nummer: 52 Seiten

Preis für ein

Vierteljahrsabonnement: M. 6.60

Erscheinungsdatum:

Der 1. und 15. jedes Monats.

„Organisation“

Verlagsgesellschaft m. b. H.
(S. Hirzel) / Berlin W. 66

UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA



3 0112 10777341